

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 7

...una empresa de servicios de ayuda a domicilio

Quiero montar...



La Suma de Todos



[www.madrid.org](http://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



[www.madrid.org](http://www.madrid.org)



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO

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

... una empresa de servicios de ayuda a domicilio

7

Cuadernos de Orientación para el Emprendimiento







CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER  
**Comunidad de Madrid**

[www.madrid.org](http://www.madrid.org)



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO

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

Quiero montar...

... una empresa de servicios  
de ayuda a domicilio



**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-6.598-2009

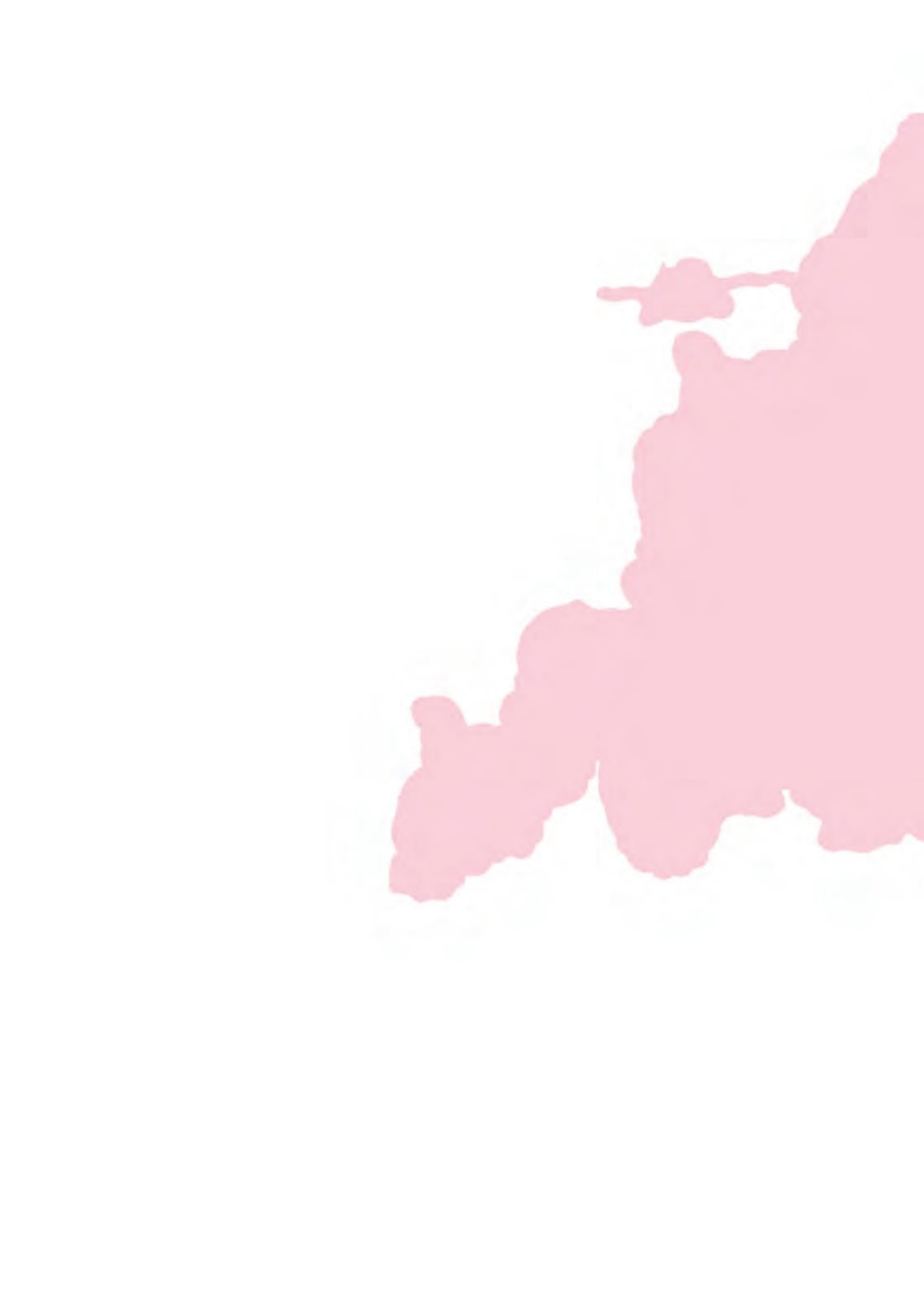
## PÁG. ÍNDICE

5	1.	<b>PRESENTACIÓN</b>
9	2.	<b>¿POR QUÉ EMPRENDER?</b>
11	3.	<b>¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?</b>
12	3.1.	Perfil del emprendedor potencial
13	3.2.	Análisis de tus aptitudes y capacidades personales
15	4.	<b>PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA</b>
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
25	4.3.3.	Estudio de mercado
26	4.3.3.1.	La competencia: número de empresas del sector en la Comunidad de Madrid
27	4.3.3.2.	Tendencias del sector
28	4.3.4.	Plan comercial y de marketing
29	4.3.5.	Ubicación y local
29	4.3.5.1.	La ubicación de tu empresa de servicios de ayuda a domicilio
30	4.3.5.2.	Arrendamiento y compra de locales
31	4.3.6.	Plan económico y financiación de tu proyecto
32	4.3.6.1.	Vías de financiación
35	4.3.6.2.	Ayudas y subvenciones
36	4.4.	<b>La elección de la forma jurídica</b>
36	4.4.1.	Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas
38	4.4.2.	Las formas jurídicas más habituales para las empresas de servicios de ayuda a domicilio
39	4.4.3.	Ventajas y desventajas de las formas jurídicas que más te pueden interesar
40	4.5.	<b>Tu empresa de servicios de ayuda a domicilio en Internet</b>
40	4.5.1.	Creación y promoción de tu web corporativa
42	4.5.2.	Diseño y contenidos de tu web corporativa
43	5.	<b>TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE SERVICIOS DE AYUDA A DOMICILIO</b>
49	6.	<b>COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE AYUDA A DOMICILIO</b>
50	6.1.	¿Qué es una empresa de servicios de ayuda a domicilio?
51	6.2.	Modelos de ayuda a domicilio

53	6.3.	Destinatarios de la ayuda a domicilio
53	6.4.	Licencias y registros previos al comienzo de la actividad
54	6.4.1.	Autorizaciones y registros específicos
55	6.5.	Legislación y normativa aplicable
57	7.	UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: <i>TE LO CUIDO</i>
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
74	8.1.5.	Escuelas de Negocio
76	8.1.6.	Otras instituciones y organismos
77	8.2.	Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores
77	8.2.1.	Jornadas y foros
79	8.2.2.	Premios y concursos
82	8.3.	Direcciones de interés para emprendedores
82	8.3.1.	Trámites administrativos
84	8.3.2.	Financiación
84	8.3.3.	Asociaciones y organizaciones empresariales
88	8.3.4.	Asociaciones empresariales y profesionales del sector



# 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 la 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 servicios de ayuda a domicilio**, 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)<sup>1</sup> 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, en 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 potenciales emprendedores 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 en 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%).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> 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>.

<sup>2</sup> 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, destacando 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, a partir de este listado, identifiques 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.
- ✦ 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 servicios de ayuda a domicilio?
- ? ¿Conoces bien los servicios que van a ser la base de tu negocio?
- ? ¿Estás plenamente convencido de que puedes abrirte paso en el mercado de la asistencia a domicilio?
- ? ¿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:

- ⊗ **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.**
- ⊗ **El motivo es importante, pero con matices:** estoy en el paro, odio a mi jefe, quiero ganar mucho dinero...  
⇒ **Fracaso.**
- ⊗ **Tengo ganas de hacer algo grande, quiero asumir un reto...**  
⇒ **Éxito.**
- ⊗ **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.  
Estos 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><b>Debilidades</b> Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Tienes problemas de recursos de capital?</li> <li>■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales?</li> <li>■ ¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué se podría mejorar?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recursos financieros limitados</li> <li>- Servicios limitados</li> <li>- Personal poco motivado y comprometido</li> </ul>	<p><b>Fortalezas</b> Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué vas a hacer mejor que cualquier otro?</li> <li>■ ¿A qué recursos materiales y humanos tienes acceso?</li> <li>■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recursos financieros adecuados</li> <li>- Capacidad directiva</li> <li>- Equipo cualificado, motivado y comprometido</li> <li>- Amplia oferta de servicios</li> <li>- Establecimiento de estrategias de desarrollo y crecimiento</li> </ul>
	Análisis Externo	<p><b>Amenazas</b> Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué están haciendo los competidores?</li> <li>■ ¿Te pueden surgir nuevos competidores?</li> <li>■ ¿Qué disponibilidad de personal cualificado, especializado y/o capacitado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto?</li> <li>■ ¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambio en las necesidades de los clientes</li> <li>- Mercado saturado</li> <li>- Dificultad para encontrar personal cualificado</li> </ul>

### 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 objetivos de los promotores

→ **Descripción del producto o servicio**

- o Las características del producto o 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 o servicios de la competencia
- o Las normas que regulan la fabricación o comercialización del producto o 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 de ayuda a domicilio<sup>3</sup>, en el que encontrarás las pautas que deberás seguir para una correcta elaboración de tu plan de recursos humanos.

En este sentido, deberás tener en cuenta que la contratación de personal para tu empresa de asistencia a domicilio dependerá de las necesidades o el volumen de actividad de la misma. Por otro lado, el personal que contrates deberá quedar encuadrado en alguna de los siguientes grupos profesionales:

### Grupo profesional 1: Coordinación

- **Responsable de coordinación:** Este puesto, desempeñado preferentemente por Diplomados en Trabajo Social, conlleva la realización de las tareas de coordinación, gestión y organización del Servicio de Ayuda a Domicilio (SAD), entre las que se encuentran:
  - Organización y supervisión del trabajo del ayudante de coordinación.
  - Coordinación periódica con el técnico responsable del SAD y con otros profesionales.
  - Coordinación, seguimiento y valoración del trabajo de cada auxiliar (tanto de forma individual y grupal, como mediante visitas a domicilio de los casos que atiende), así como elaboración y entrega de los partes de trabajo a los auxiliares.
  - Participación en la formación continuada de auxiliares y diseño de cursos en materia de servicios sociales.
- **Ayudante de coordinación:** Son los trabajadores que, bajo la supervisión del responsable de coordinación, realizan el cuadrante de incidencias (suplencias de las auxiliares); se encargan de los avisos telefónicos y de la comunicación con auxiliares y usuarios; recogen los datos necesarios para facturación y productividad, etc.

### Grupo profesional 2: Administración

Se trata del Jefe de Administración y de los oficiales y auxiliares administrativos, quienes se dedican a las operaciones administrativas inherentes en cualquier empresa, oficina o despacho.

---

<sup>3</sup> El texto íntegro del Convenio Colectivo del Sector de Ayuda a Domicilio de la Comunidad de Madrid 2006-2009 se puede consultar en <http://www.madrid.org> (en Boletín Oficial, número 73 de 27 de marzo de 2007). Por otro lado, puedes consultar los textos íntegros de otros acuerdos y convenios estatales y regionales referidos a este sector en <http://convenios.juridicas.com>. En la sección **Legislación y Normativa Aplicable** de este mismo cuaderno encontrarás las referencias de dichos acuerdos.

### Grupo profesional 3: Auxiliares de ayuda a domicilio

Se trata de una categoría polivalente, cuyas tareas son las que a continuación se detallan:

#### → Trabajos generales de atención al hogar:

- Limpieza de la vivienda: se adecuará a una actividad de limpieza cotidiana, salvo casos específicos de necesidad que sean determinados por el técnico responsable.
- Apilación de las ropas sucias y traslado en su caso para su posterior recogida por el servicio de lavandería.
- Realización de compras domésticas, a cuenta del usuario del servicio.
- Cocinado de alimentos o traslado a su domicilio.
- Lavado a máquina, repaso y cuidados necesarios de la ropa del usuario.
- Reparación menor de utensilios domésticos y de uso personal que se presenten de manera imprevista, cuando no sea necesaria la intervención de un especialista.



#### → Trabajos de atención personal:

- Aseo personal: cambio de ropa, lavado de cabello y todo aquello que requiera la higiene habitual, así como atención especial al mantenimiento de la higiene personal para encamados e incontinentes, a fin de evitar la formación de úlceras.
- Ayuda o apoyo a la movilidad en la casa, levantar de la cama y acostar, ayuda para la ingestión de los medicamentos prescritos.
- Acompañamiento a visitas terapéuticas.
- Recogida y gestión de recetas y documentos relacionados con la vida diaria del usuario.
- Comunicación al coordinador correspondiente de cualquier circunstancia o alteración en el estado del usuario, o de cualquier circunstancia que varíe, agrave o disminuya las necesidades personales o de vivienda del usuario.
- Apoyo, en aquellos casos que sea necesario, en las salidas que efectúe el usuario fuera de su vivienda (a lugares de reunión, visitas a familiares o actividades de ocio).





Dadas las especiales características de los servicios prestados por las empresas de ayuda a domicilio, debes conocer la normativa referida al régimen de **jornadas y horarios de trabajo**. En este sentido, la jornada máxima laboral a tiempo completo está establecida en 36 horas semanales de trabajo efectivo, consideradas en cómputo mensual, teniendo la consideración de trabajo efectivo tanto las horas que se dediquen a la asistencia en el domicilio del usuario como las empleadas en desplazamientos entre servicios y las que se dediquen a funciones de coordinación y control.

La prestación de servicios en días laborables se realizará de lunes a viernes, a excepción de las jornadas establecidas para cubrir los servicios de los sábados por la mañana.

Por otro lado, las jornadas de trabajo podrán ser:

- 🕒 **Completas continuadas:** Tendrán como horario de entrada el comprendido entre las 7:00 y 10:00 horas y como límite máximo de salida las 18.00 horas.
- 🕒 **Completas partidas:** El tiempo de trabajo en las jornadas partidas no podrá dividirse en más de dos fracciones de tiempo diarias se establecerán por pacto entre la empresa y el trabajador, recogiendo en el propio contrato de trabajo.
- 🕒 **A tiempo parcial:** Tendrán horario continuado, a excepción de las jornadas realizadas en sábados, domingos y festivos que podrán ser partidas. Existe, para todo el personal auxiliar de ayuda a domicilio, una jornada mínima semanal, que queda establecida de la siguiente manera:
  - Ayuntamiento de Madrid: 30 horas de jornada mínima semanal en cómputo mensual, salvo las jornadas especiales y las jornadas de sábados, domingos y festivos.
  - Otras localidades: 25 horas de jornada mínima semanal en cómputo mensual, salvo las jornadas especiales y las jornadas de sábados, domingos y festivos.
  - Turno de tarde: 20 horas de jornada mínima semanal en cómputo mensual (tanto para Madrid capital como para las demás localidades).

En todo caso, cuando las características específicas de los servicios contratados requieran jornadas inferiores, la duración mínima de la jornada podrá ser de 12 horas.

En las jornadas a tiempo parcial, los turnos de mañana tendrán como horario de entrada el comprendido entre las 7:00 y las 10:00 horas y como límite máximo de salida a las 17.00 horas, mientras que los de tarde tendrán como horario de entrada el comprendido entre las 15:00 y las 18:00 horas y como límite máximo de salida las 22:00 horas. Las jornadas a tiempo parcial destinadas a la prestación de servicios en sábados, domingos y festivos, se realizarán entre las 7:00 y las 22:00 horas.

- 🕒 **Especiales:** Podrán realizarse para la atención de servicios nocturnos, privados, rurales, o cualesquiera otros que, por sus características, requieran una atención especial o no reúnan las condiciones para aplicar las jornadas habituales. En todo caso, supondrán la existencia de un contrato de duración determinada para la realización de una obra o servicio determinados, en el que se encuentre identificado claramente el servicio a prestar. El régimen de jornada y el horario vendrán dados en cada caso por las necesidades de los servicios a atender y será especificado en cada contrato.

Debes saber también que, en función de las características especiales de los servicios prestados en el sector de ayuda a domicilio, la retribución de tus trabajadores estará constituida por el salario base establecido en el Convenio Colectivo, **tres gratificaciones extraordinarias** –que se harán efectivas los días 15 de junio, 30 de octubre y 15 de diciembre de cada año natural–, y las siguientes **percepciones extrasalariales**:

- **Plus de transporte:** Como compensación de los gastos de desplazamiento y medios de transporte deberás abonar un complemento salarial a tus trabajadores con independencia de la jornada laboral que tuvieran contratada. Además, cuando para la realización del servicio el trabajador tenga que hacer uso del vehículo propio para el desplazamiento entre municipios, se le abonará la cantidad de 0,19 euros por kilómetro.
- **Plus de fines de semana y festivos:** Deberás abonar un plus para aquellos auxiliares del servicio de ayuda a domicilio contratados para fines de semana y festivo, en una cuantía mensual de 110 euros para una jornada de veinte horas semanales en cómputo mensual, y proporcional en jornadas inferiores.

El Convenio Colectivo también establece la entrega a los auxiliares de ayuda a domicilio, para el ejercicio de sus funciones, las siguientes prendas: batas, guantes de aseo personal y guantes de ayuda a hogar.



### 4.3.3. Estudio de mercado

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

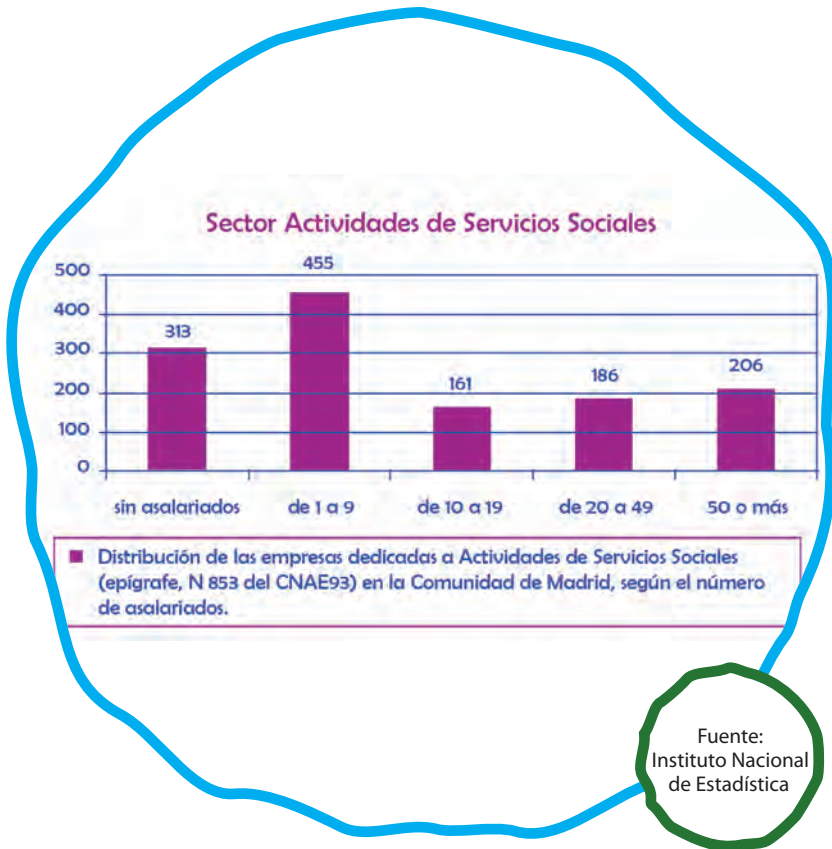
Para ello, debes:

- ☒ Definir tus 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.



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

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística<sup>4</sup> referentes al sector **Servicios Sociales** (epígrafe N 853 del CNAE93), en el que se encuentran englobadas las empresas de servicios de ayuda a domicilio, a finales de 2007 existían 1.321 empresas en la Comunidad de Madrid que desarrollaban este tipo de actividades. De estas empresas 455 (34,4%) tenían plantillas de entre uno y nueve trabajadores, 347 (26,3%) contaban con 10 a 49 trabajadores, y 206 (15,6%) contaban con más de 50 empleados.



<sup>4</sup> Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es>).

### 4.3.3.2. Tendencias del sector

La asistencia a domicilio es, sin duda alguna, una actividad de gran proyección de futuro debido a un conjunto de factores que hacen que este tipo de servicios sea cada vez más demandado por el ciudadano. Entre estos factores destacan, sobre todo:

#### → La puesta en marcha de la llamada Ley de Dependencia<sup>5</sup>

Según el Libro Blanco de la Dependencia<sup>6</sup>, la puesta en marcha de la Ley de Dependencia va a suponer la creación de 200.000 empleos hasta 2015, fecha prevista para su implantación total, la mayor parte de ellos relacionados con los servicios de atención residencial y de ayuda a domicilio.

Este mismo estudio afirma que esta importante generación de empleo responderá a un fuerte crecimiento de la demanda de cuidados para personas dependientes, “consecuencia de la combinación de factores de carácter demográfico, médico y social, entre los que podemos citar el envejecimiento de la población, las mayores tasas de supervivencia de las personas afectadas por alteraciones congénitas, enfermedades y accidentes graves, ... los cambios en el modelo de familia y la creciente incorporación de las mujeres al mundo laboral.”<sup>7</sup>

Por lo que se refiere al envejecimiento de la población cabe hablar, además, del fenómeno demográfico denominado «envejecimiento del envejecimiento», es decir, el aumento del colectivo de población con edad superior a 80 años. En este sentido, si la población mayor de 80 años representaba, en 2006, un 4,6% de la población total, las previsiones del Libro Blanco de la Dependencia para 2016 y 2026 alcanzan el 6,1% y el 6,8%, respectivamente.

En este punto, surgirán importantes oportunidades de negocio para las empresas de servicios de ayuda a domicilio que busquen acuerdos con los servicios sociales públicos de los ayuntamientos y de la propia Comunidad de Madrid.

#### → La progresiva incorporación de programas de conciliación de la vida laboral y personal en las empresas

Según un estudio realizado por la consultora Más Vida Red<sup>8</sup>, las situaciones que más frecuentemente rompen el equilibrio entre la vida privada y la vida laboral son tres, y de cada una de ellas ofrece datos muy significativos por lo que representan en el contexto de los servicios de ayuda a domicilio:

---

<sup>5</sup> Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en situación de Dependencia. Boletín Oficial del Estado número 299, de 15 de diciembre de 2006.

<sup>6</sup> Libro Blanco: Atención a las Personas en situación de Dependencia en España, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, diciembre 2004. Se puede acceder a los textos íntegros del mismo en:

<http://www.imsersomayores.csic.es/documentacion/documentos/libro-blanco-dependencia.html>

<sup>7</sup> Libro Blanco: Atención a las Personas en situación de Dependencia en España, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, diciembre 2004, páginas 26-27.

<sup>8</sup> Conciliar Trabajo y Familia, una Cuestión de Salud, Más Vida Red, 2004. Los datos ofrecidos se refieren a una empresa tipo de 1.000 empleados con una edad media de 40 años.

- **la aparición de enfermedades en miembros de la familia**
  - en cada familia se producen 0,69 ingresos hospitalarios al año
  - cada ingreso hospitalario tiene una duración media de 9 días
  - en una de cada tres familias hay un enfermo con depresión
  
- **el cuidado de los hijos**
  - por cada 2 empleados hay un hijo menor de 10 años
  - uno de cada 10 empleados formará una familia monoparental con hijos a su cargo
  - cada niño suele permanecer en cama, con alguna enfermedad común, 11 días anuales
  - cada niño tiene 100 días laborables de vacaciones anuales, frente a los 23 de los padres
  
- **el cuidado de personas mayores**
  - por cada empleado hay 1,33 familiares mayores de 65 años
  - por cada 2 empleados hay un mayor dependiente
  - por cada 10 empleados hay un mayor con Alzheimer

En este contexto, se habla cada vez más de la necesidad de conciliar el trabajo y la vida familiar. No sólo por el propio bienestar de las personas, sino también como factor clave de la mejora de las condiciones de trabajo y, por tanto, de la productividad y competitividad de las empresas.

Una de las vías para apoyar esta conciliación es a través de las empresas de servicios de ayuda a domicilio. De hecho, muchas empresas del sector se han dado cuenta de ello y empiezan a ofrecer programas específicos para empresas, llegando a acuerdos con ellas para la prestación de estos servicios para su personal.

#### 4.3.4. Plan comercial y de marketing

- 📄 Elaboración de estrategias de **diferenciación** respecto a los servicios de tus competidores: búsqueda e incorporación de nuevos servicios, mejora de los 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 servicio, y objetivos de tu empresa (obtener beneficios, promocionar un nuevo servicio, captar nuevos segmentos del mercado, alcanzar un determinado volumen de ventas, etc.).
  
- 📄 Determinación de los **canales de comercialización** de tu 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 son: la venta directa; la venta a través de mayoristas, minoristas o comisionistas; y la venta a través de distribuidores o redes comerciales.

- 📄 Plan de márketing o elaboración de la **estrategia de promoción** para lanzar el servicio en el mercado y darlo a conocer al público: publicidad, catálogos, condiciones especiales, acciones promocionales, presencia en ferias, etc.
- 📄 Plan de **compras** (proveedores) y previsión de **ventas** (clientes).
- 📄 **Atención al cliente.**

### 4.3.5. Ubicación y local

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

#### 4.3.5.1. La ubicación de tu empresa de servicios de ayuda a domicilio

A la hora de decidir dónde vas a ubicar tu empresa de servicios de ayuda a domicilio, es importante conocer primero la distribución geográfica de tus competidores.

En el caso de empresas dedicadas a la asistencia a personas mayores, puedes acceder al buscador de recursos disponible en <http://www.mundomayor.com>, en el que podrás realizar tu búsqueda seleccionando la actividad (ayuda a domicilio), provincia y población. De cada empresa se ofrece una ficha informativa que incluye la dirección de la misma y, según los casos, otros datos de interés (teléfono, página web y correo electrónico, mapa de ubicación, instalaciones, servicios, precio).

Además, puedes realizar búsquedas en las **Páginas Amarillas** (<http://www.qdq.com>), seleccionando la actividad (asistencia a domicilio), la provincia, la ciudad, el barrio, e incluso la calle.

Por último, puedes acceder a la base de datos de la **Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid** (<http://www.camaramadrid.es/asp/guia/dir.asp#inicio>), en la que se recoge información de las empresas domiciliadas en la Comunidad de Madrid, de acuerdo con los siguientes criterios: epígrafe de actividad económica (IAE), localización geográfica, código postal y municipio.

La base de datos contiene un total de 344.096 empresas, cuyos datos proceden del Censo de Actividades Económicas que elabora la Agencia Estatal para la Administración Tributaria (Ministerio de Economía y Hacienda). La información básica de cada empresa (identificación, actividad y dirección) se puede descargar en distintos formatos de fichero (Access, Excel, ASCII) a cambio de una pequeña tarifa de acceso (0,09 €/empresa y pedido mínimo de 18 €). Esta información te será de gran utilidad a la hora de identificar a tus posibles competidores. Además, te permitirá elaborar un mapa preciso de la distribución de las empresas de ayuda a domicilio en el municipio donde te quieres instalar y, por tanto, determinar la ubicación más idónea de tu negocio.

En este sentido, deberás prestar especial atención a aquellos municipios, distritos municipales o barrios con una elevada población de personas mayores y de niños en los que haya un déficit de empresas que ofrezcan este tipo de servicios.

#### 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 Urbanos<sup>9</sup>, 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 a 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.

Los contratos de arrendamiento de locales de negocio normalmente requerirán 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 Madrid<sup>10</sup>, 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 Propiedad<sup>11</sup>, 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.

<sup>9</sup> 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/g/es/bases\\_datos/webBoe.php](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php)

<sup>10</sup> 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.

<sup>11</sup> Puedes localizar el Registro de la Propiedad que le corresponde al municipio en el que vas a ubicar tu empresa de servicios de ayuda a domicilio en <http://www.registradores.org>



### 4.3.6. Plan económico y financiación de tu proyecto

Lo primero que deberás hacer es cuantificar las inversiones iniciales que vas a necesitar para la puesta en marcha de tu empresa de servicios de ayuda a domicilio.

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

<b>Constitución de SL</b> Este gasto se reduciría a menos de 100 € en caso de constituirse como empresario individual, Sociedad Colectiva o Sociedad Comanditaria simple.	3.500 €
<b>Alquiler: 1 año, oficina/vivienda para oficina de 75 m<sup>2</sup></b> Se ha calculado este coste en base a un alquiler de 20 €/m <sup>2</sup> , aunque esta cifra puede variar, tanto al alza como a la baja, dependiendo del municipio, distrito municipal, barrio o incluso calle en la que se encuentre la oficina o vivienda para oficina que desees alquilar.	18.000 €
<b>Proyecto y licencias municipales</b> Este coste estará en función de las tasas establecidas en el municipio donde quieras ubicar tu empresa de servicios de ayuda a domicilio y de la envergadura del proyecto.	3.000 €
<b>Obras de acondicionamiento</b> Dependerá de la envergadura de las obras a realizar y de las calidades escogidas. Se ha tomado como base para el cálculo el coste de 150 €/m <sup>2</sup> .	11.250 €
<b>Mobiliario y equipamiento (4 puestos de trabajo)</b> Dependerá del número de puestos de trabajo que tengas que equipar y de la calidad del mobiliario que quieras comprar. En este apartado debes tener en cuenta la instalación de las redes de comunicaciones que vayas a necesitar (centralita, teléfonos, adsl, fax) y los equipos informáticos. Se ha tomado como base para el cálculo la cantidad de 2.000 € por cada puesto de trabajo.	8.000 €
<b>Seguros</b>	1.500 €
<b>Total</b>	<b>45.250 €</b>

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 servicios de ayuda a domicilio, 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 de 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 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%, el 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%, y se establece 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%, estableciéndose un importe máximo de 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

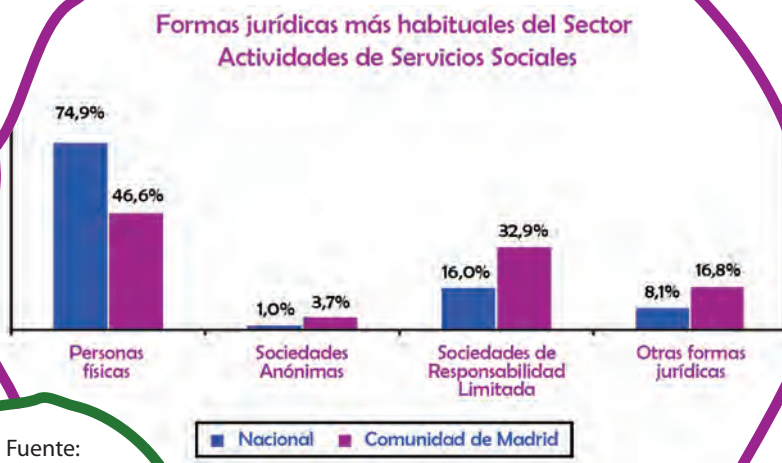
A continuación te describimos las principales características de las diferentes formas jurídicas que puede adoptar tu empresa, que se agrupan en dos grandes grupos: personas físicas (el empresario individual, Comunidad de Bienes y Sociedad Civil) y personas jurídicas (los diferentes tipos de sociedades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

FORMA JURÍDICA	NÚMERO DE SOCIOS	CAPITAL INICIAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD	SEGURIDAD SOCIAL	TRIBUTOS	ADMINISTRACIÓN
<b>PERSONAS FÍSICAS</b>						
<b>Empresario/a individual</b>	1	Sin mínimo	Ilimitada	Autónomos	IRPF IVA	El/la titular
<b>Comunidad de Bienes (CB)</b>	Mínimo 2	Sin mínimo	Ilimitada Solidaria	Autónomos	IRPF IVA	Comuneros
<b>Sociedad Civil (SC)</b>	Mínimo 2	Sin mínimo	Ilimitada Mancomunada	Autónomos	IRPF IVA	Administradores
<b>PERSONAS JURÍDICAS – SOCIEDADES MERCANTILES</b>						
<b>Sociedad Colectiva</b>	Mínimo 2	Sin mínimo	Ilimitada	Autónomos	Impuesto Sociedades IVA	Los socios
<b>Sociedad Anónima (SA)</b>	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
<b>Sociedad Limitada (SL)</b>	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
<b>Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)</b>	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
<b>Sociedad Unipersonal Anónima, Limitada o Limitada Nueva Empresa (SAU, SLU, SLNEU)</b>	1	El mismo que las SA, SL, y SLNE	Limitada a la aportación	Autónomos	Impuesto Sociedades IVA	Administrador Único
<b>Sociedad Comanditaria</b>	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
<b>PERSONAS JURÍDICAS – SOCIEDADES MERCANTILES ESPECIALES</b>						
<b>Sociedad Laboral Anónima o Limitada (SAL, SLL)</b>	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
<b>Sociedad Cooperativa</b>	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 servicios de ayuda a domicilio

Como acabamos de ver, la forma jurídica que adopte tu empresa de servicios de ayuda a domicilio 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, tanto en la Comunidad de Madrid como a nivel nacional, la forma jurídica más habitual para las empresas incluidas en el sector Servicios Sociales (epígrafe N 853 del CNAE93) es la de **personas físicas** (46,6% y 74,9%, respectivamente). Por tanto, nos estamos refiriendo al Empresario Individual, la Comunidad de Bienes y la Sociedad Civil.



Fuente:  
 Instituto  
 Nacional de  
 Estadística (INE) e  
 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 servicios de ayuda a domicilio.

#### EMPRESARIO INDIVIDUAL

##### Ventajas

- No está sometido a muchos trámites de constitución.
- No es obligatorio inscribirse en Registro Mercantil.
- No se exige capital mínimo inicial, resultando especialmente atractivo para aquellos emprendedores que cuenten con pocos medios para empezar su negocio y prevean un beneficio neto anual inferior a los 45.000 €.
- No es necesario contar con la participación de socios.
- Tributa según ganancias.

##### Desventajas

- Recae sobre el empresario todo el riesgo que pueda conllevar el negocio.
- El empresario responde con el patrimonio del negocio y el propio (si no tiene separación de bienes, la responsabilidad se extiende al cónyuge).

#### COMUNIDAD DE BIENES / SOCIEDAD CIVIL

##### Ventajas

- No están sometidas a muchos trámites de constitución.
- No es obligatorio inscribirse en el Registro Mercantil ni es necesario constituirse en escritura pública.
- No se exige capital mínimo inicial.
- Los socios tienen absoluta libertad para pactar lo que consideren conveniente dentro de los límites de la Ley.
- Tributa según ganancias.
- El riesgo de crear la empresa no recae en una sola persona.

##### Desventajas

- Se exigen al menos dos socios para su constitución.
- Los socios responden con el patrimonio del negocio y con el propio.
- Carecen de personalidad jurídica (la Sociedad no es titular de derechos y obligaciones).
- Pagan el IAE cada uno de los socios o comuneros.
- Se trata de una figura societaria muy poco definida que deja buena parte de las condiciones de funcionamiento sometidas a la existencia y cumplimiento de los acuerdos suscritos entre los socios.

## 4.5. Tu empresa de servicios de ayuda a domicilio en Internet



Cuando estés planificando la puesta en marcha de tu empresa de servicios de ayuda a domicilio, 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 “asistencia a domicilio en Madrid” 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 servicios de ayuda a domicilio 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 de servicios de ayuda a domicilio, compromiso con el usuario, objetivos y forma de trabajar, etc.
- 📄 **Nuestro equipo:** los socios y el equipo de profesionales.
- 📄 **Descripción de los servicios ofrecidos:** cuidado infantil, de personas mayores, de enfermos, de discapacitados; servicio doméstico; acompañamiento; cuidados especiales; vigilancia nocturna; gimnasia de mantenimiento; servicios de peluquería, manicura y pedicura; servicios de enfermería; teleasistencia; gestión de documentos; acuerdos con empresas para su personal; por ejemplo.
- 📄 **Información para los clientes:** tarifas, servicio de consultas online, guías de recursos para la infancia o la tercera edad, consejos prácticos para las familias, etc.
- 📄 **Opción para la solicitud de servicios o productos:** registro como usuario, solicitud de presupuestos, contratación de servicios, por ejemplo.
- 📄 **Contacto:** no debe faltar nunca la dirección postal, teléfono, fax y correo electrónico; además, se debe incluir un pequeño plano de ubicación e instrucciones para llegar.
- 📄 **Trabaja con nosotros:** para recibir solicitudes de empleo de personas interesadas en trabajar en tu empresa se servicios de ayuda a domicilio.
- 📄 **FAQ:** repuestas a las preguntas más frecuentes.
- 📄 **Política de privacidad**
- 📄 **Noticias / Sala de prensa**

5

**TRÁMITES  
ADMINISTRATIVOS  
DE CARÁCTER  
GENERAL  
NECESARIOS PARA  
CONSTITUIR TU  
EMPRESA DE  
SERVICIOS  
DE AYUDA  
A DOMICILIO**

## 5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE SERVICIOS DE AYUDA A DOMICILIO

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
<b>Redacción y firma del contrato entre las partes</b> , 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
<b>Certificación Negativa de Denominación:</b> 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
<b>Autorización previa administrativa:</b> 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			
<b>Redacción de Estatutos y Escritura de Constitución:</b> 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)	
<b>Depósito Bancario:</b> 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
<b>Obtención del Número de Identificación Fiscal (CIF) provisional.</b>	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
<b>Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (ADJ).</b>	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
<b>Inscripción en el Registro Mercantil:</b> 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
<b>Inscripción en el Registro General de Cooperativas.</b>	Sociedad Cooperativa	Registro General de Cooperativas de la Comunidad de Madrid		
<b>Declaración Censal de Inicio de Actividad.</b>	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
<b>Obtención del CIF definitivo.</b>	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)
<b>Inscripción en el Registro de la Propiedad Inmobiliaria:</b> 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		
<b>Obtención de Licencias de Obras y de Apertura:</b> 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		
<b>Comunicación de Apertura de Centro de Trabajo</b>	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
<b>Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social</b>	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; 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
<b>Inscripción de la empresa en la Seguridad Social:</b> 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
<b>Alta de los trabajadores en el Régimen General de la Seguridad Social</b>	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
<b>Adquisición y legalización del Libro de Visitas:</b> 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		
<b>Obtención de Hojas de Reclamaciones</b>	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  
SERVICIOS DE  
AYUDA A  
DOMICILIO**

## 6. COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE AYUDA A DOMICILIO

### 6.1. ¿Qué es una empresa de servicios de ayuda a domicilio?

El principal objetivo de una empresa de servicios de ayuda a domicilio es la **prestación de una serie de servicios que faciliten el cuidado y la atención de personas en situación de dependencia, bien sea por edad (menores o personas mayores), discapacidad, o enfermedad (crónica o puntual)**, incluyendo aquellos que atiendan a sus necesidades domésticas.

Debes tener presente que, en base a la legislación vigente en la Comunidad de Madrid<sup>12</sup>, existen unos **principios que rigen todas las empresas de servicios sociales**, entre ellas las de asistencia a domicilio, según los cuales:

- Se cumplirán los principios de equidad, justicia social y solidaridad en la promoción, planificación, coordinación, control, ejecución y evaluación de las actividades.
- Los servicios sociales serán universales, estarán disponibles y serán accesibles para todos, con independencia de quién esté obligado a su pago. Por tanto, nadie podrá ser discriminado por motivos de raza, sexo, discapacidad, orientación sexual, estado civil, edad, ideología, creencia o cualquier otra condición o circunstancia personal o social. El principio de igualdad será compatible con una discriminación positiva, que coadyuve en la superación de las desventajas de una situación inicial de desigualdad y facilite la integración social.
- Se promoverá una atención global e integral a las necesidades y aspiraciones sociales de los ciudadanos, con especial consideración de los aspectos de prevención, atención, promoción e inserción.
- Los diferentes agentes sociales y de la iniciativa privada deberán concurrir en la satisfacción de las necesidades sociales de la población. Ello se realizará bajo la supervisión de las administraciones públicas, de tal manera que la prestación de los servicios sociales se realizará quede emplazada en el ámbito más próximo al ciudadano, mediante un reparto equitativo de recursos que permita la atención y permanencia de las personas en su entorno habitual de vida y de convivencia.
- Se establecerán cauces de coordinación entre las administraciones, la iniciativa social y la privada, con el fin de establecer acciones coherentes y programas conjuntos de actuación.

<sup>12</sup> Ley 11/2003, de 27 de marzo, de servicios sociales de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 115, de 14 de abril de 2003.

## 6.2. Modelos de ayuda a domicilio

Atendiendo a la normativa legal por la que se regula el sistema de ayuda a domicilio en la Comunidad de Madrid, deberás tener en cuenta que ésta puede desarrollarse según las siguientes modalidades: atención doméstica, atención personal, teleasistencia y otras ayudas técnicas complementarias.

### → Atención doméstica

Bajo este modelo, se atiende a personas que, por sus circunstancias sociales o de salud, precisan ayuda asistencial para cubrir sus necesidades básicas: alimentación, higiene personal, tareas domésticas, relación social o acompañamiento dentro y fuera del domicilio. Incluye además:

- Servicio de comidas a domicilio: se proporciona a las personas mayores o discapacitadas que, o bien no pueden ser atendidas por su familia, o bien no pueden desplazarse a un comedor.
- Adquisición de alimentos y otras compras por cuenta del usuario. Preparación de la comida.
- Lavado, planchado y repaso de la ropa.
- Limpieza a domicilio: profesionales especializados deben procurar una limpieza de choque o periódica.



### → Atención personal

La prestación de ayuda a domicilio de carácter personal incluye las siguientes actividades:

- Apoyo en la higiene personal.
- Ayuda personal para aquellos usuarios que no puedan comer por sí mismos.
- Apoyo a la movilización dentro del hogar.
- Adiestramiento en la realización de actividades de la vida cotidiana en el entorno doméstico para potenciar la autonomía del usuario.
- Compañía, tanto en el domicilio como fuera de él, para evitar situaciones de soledad y aislamiento.
- Acompañamiento fuera del hogar cuando éste resulte imprescindible para posibilitar la participación del usuario en actividades de carácter educativo, terapéutico o social, así como el acompañamiento puntual en la realización de diversas gestiones: visitas médicas, tramitación de documentos y otras de carácter similar.
- Facilitación de actividades de ocio en el domicilio mediante la entrega de material para la realización de manualidades, así como prensa, libros, juegos y otros materiales que se precisen para la realización de estas actividades.



## → **Teleasistencia**

El servicio de teleasistencia, a través de un equipo de comunicaciones e informática específico, permite a las personas mayores y/o discapacitadas que viven solas y en situación de riesgo entrar en contacto con un centro de atención especializado cuyo objetivo es ofrecerles atención y apoyo personal y social continuo, así como detectar situaciones de crisis personal, social o médica para intervenir inmediatamente en ellas cuando sea necesario. Los principales servicios de la teleasistencia son:



- Conexión permanente entre el usuario y el centro de atención de llamadas, a través de un botón situado en un medallón o pulsera que los usuarios llevan constantemente puesto y que estará disponible las 24 horas del día durante todos los días del año. El centro de atención, a efectos de seguimiento, entrará en contacto verbal con el usuario al menos una vez cada quince días, y realizará las llamadas de recuerdo necesarias para la toma de medicamentos o la realización de determinadas gestiones.
- Apoyo inmediato en situaciones de crisis, bien mediante el contacto verbal o bien movilizando los recursos necesarios, facilitando asimismo el enlace con el entorno socio-familiar del usuario.
- La actuación en el propio domicilio, en el caso de que la empresa de teleasistencia cuente con una unidad móvil.

## → **Ayudas complementarias para la mejora de las condiciones de habitabilidad de la vivienda**

Podrán incluirse en esta modalidad los siguientes tipos de ayudas:

- Acondicionamiento de la vivienda: limpieza a fondo, pintura, pequeñas reparaciones y otras tareas que requieran la actuación de especialistas y posibiliten el mantenimiento de unas condiciones mínimas de higiene.
- Adaptaciones funcionales del hogar: reforma y adquisición de equipamientos para la eliminación de barreras arquitectónicas que faciliten la movilidad en el interior de la vivienda, apoyo al trabajo de atención básica al usuario de los familiares, y aumento de la seguridad en el entorno doméstico eliminando riesgos de accidentes.



Debes saber que la aplicación de este tipo de ayudas estará condicionada a su contribución en la consecución de los objetivos de la ayuda a domicilio. Es decir, la finalidad de estas ayudas es incidir en aquellas condiciones de la vivienda que puedan producir factores de riesgo o que agudicen la situación de dependencia o de aislamiento, así como la falta de integración social.

### 6.3. Destinatarios de la ayuda a domicilio

Las empresas de servicios de ayuda a domicilio dirigen sus actuaciones a cuatro tipos de colectivos diferentes: menores dependientes, mayores de 65 años, personas con discapacidad y enfermos. Los servicios ofrecidos responderán, por tanto, a una muy amplia gama de situaciones y estarán en función de las necesidades de la persona asistida y de sus familiares.

#### → Menores dependientes

La ayuda a domicilio para menores puede incluir servicios de canguro para el cuidado de los niños durante ausencias cortas de los padres; servicios de niñera para el cuidado de los niños de forma continuada y exclusiva, incluyendo todo lo relacionado con su aseo, comida, acompañamiento, etc.; servicios de cuidadora para atender a los niños y realizar labores del hogar.

#### → Mayores de 65 años

En el caso de las personas mayores de 65 años, se pueden ofrecer servicios de acompañamiento y/o cuidado que incluyan tareas tales como el aseo personal, la administración de medicamentos, la realización de gestiones y recados, la preparación y administración de comidas, gimnasia de mantenimiento, vigilancia nocturna, limpieza del hogar, tareas domésticas, acompañamiento fuera y dentro del hogar, servicios de peluquería, manicura y pedicura, teleasistencia, cuidados especiales, etc.

#### → Personas con discapacidad

Los servicios de ayuda a domicilio para personas con discapacidad deben ir siempre enfocados al desarrollo de habilidades potenciales y a la provisión de los apoyos necesarios para lograr la mayor autonomía posible. En este sentido, son adecuados los servicios de acompañamiento y apoyo en la realización de las actividades cotidianas (aseo personal, preparación de comidas, tareas domésticas, movilizaciones, transferencias, etc.) y en la realización de desplazamientos (centro de estudios, trabajo, actividades de ocio, o viajes).

#### → Enfermos

La ayuda a domicilio para personas enfermas o en situación post-operatoria se centra principalmente en servicios de enfermería, vigilancia nocturna, y cuidados especiales.

### 6.4. Licencias y registros previos al comienzo de la actividad

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 empresa de servicios de asistencia a domicilio, 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, medioambiental, higiénico-sanitaria, de prevención y protección de incendios, etc.).

La **Licencia de Apertura y Funcionamiento** 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.

#### 6.4.1. Autorización y registros específicos

##### → Visado previo

Es importante que sepas que este trámite tiene por objeto comprobar tu previsión del cumplimiento de los requisitos de idoneidad, y la adecuación del proyecto que presentes a las necesidades sociales que se pretenden satisfacer y a los criterios de actuación fijados por la Comunidad de Madrid en materia de planificación y programación de recursos sociales.

Para tramitar el visado previo debes presentar la solicitud, mediante impreso normalizado, en la Secretaría General Técnica de Familia y Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid<sup>13</sup>, acompañada de la siguiente documentación:

- Memoria explicativa de la actividad a desarrollar
- Documento acreditativo de la personalidad del solicitante (para personas jurídicas se acompañará certificación de acuerdo social)
- Estudio económico-financiero
- Proyecto de plantilla de personal
- Estatutos de la entidad titular

##### → Autorización administrativa

Una vez obtenido el visado previo, podrás solicitar la autorización administrativa para la prestación de servicios de ayuda a domicilio. Para ello deberás presentar, junto con la solicitud oficial:

- NIF o CIF y alta del titular o empresa en la Seguridad Social
- Proyecto de Reglamento o Normas de Régimen Interior de tu servicio o centro
- Certificación homologada de cumplimiento de medidas de protección contra incendios
- Plan de evacuación y emergencia del centro y justificante de su presentación ante el Ayuntamiento
- Licencia municipal
- Inscripción en el **Registro de Entidades de Acción Social y Servicios Sociales** (en caso de no estar inscrita tu empresa, deberás solicitar la inscripción de manera simultánea)



<sup>13</sup> La Secretaría General Técnica de Familia y Asuntos Sociales se encuentra en la calle Alcalá, 63, 28014 Madrid (Tel.: 914 206 900). Su horario de atención al ciudadano es de 9.00 a 14.00 horas, de lunes a viernes.








Una vez presentada tu solicitud de autorización, se procederá a la comprobación y análisis de la documentación y a la realización de una primera inspección del centro de atención por parte de la Comunidad de Madrid, y a una visita posterior de comprobación. En caso de ser aptas ambas, se resolverá la tramitación de la autorización administrativa en sentido positivo.

## 6.5. Legislación y normativa aplicable

### Normativa estatal específica:

-  Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia. Boletín Oficial del Estado, número 299, de 15 de diciembre de 2006.
-  Real Decreto 331/1997, de 7 marzo, por el que se establece el certificado de profesionalidad de la ocupación de auxiliar de ayuda a domicilio. Boletín Oficial del Estado, número 73, de 26 marzo 1997.

### Normativa autonómica específica:

-  Ley 11/2003, de 27 de marzo, de servicios sociales de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 115, de 14 de abril de 2003.
-  Ley 11/2002, de 18 de diciembre, de ordenación de la actividad de los centros y servicios de acción social y de mejora de la calidad en la prestación de los servicios sociales de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 304, de 23 de diciembre de 2002.
-  Decreto 88/2002, de 30 de mayo, por el que se regula la prestación de ayuda a domicilio del sistema de servicios sociales de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 136, de 10 de junio de 2002. (Este Decreto fue rectificado por Acuerdo de 11 de julio de 2002, del Consejo de Gobierno, por el que se aprueba la corrección de errores al mismo. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 170, de 19 de junio de 2002.)
-  Decreto 91/1990, de 26 de octubre, relativo al régimen de autorización de servicios y centros de acción social y servicios sociales. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 261, de 2 de noviembre de 1990.
-  Decreto 6/1990, de 26 de enero de 1990, por la que se crea el registro de entidades que desarrollen actividades en materia de acción social y servicios sociales. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 39, de 15 de febrero de 1990.

- 📄 Orden 2176/2007, de 6 de noviembre, de la Consejería de Familia y Asuntos Sociales, por la que se regula el procedimiento de valoración y reconocimiento de la situación de dependencia y del acceso a las prestaciones y servicios del sistema. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 266, de 8 de noviembre de 2007.
- 📄 Convenio colectivo del sector de ayuda a domicilio, suscrito por la Asociación Empresarial Madrileña de Ayuda a Domicilio (ASEMAD), CCOO y UGT. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, número 73, de 27 de marzo 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](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php)) y del Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (<http://www.madrid.org>).



**UNA EXPERIENCIA  
DE ÉXITO:  
*TE LO CUIDO***

## 7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: *TE LO CUIDO*

Nombre del emprendedor:	Montserrat Presa
Cargo en la empresa:	Socia fundadora. Responsable de Márketing y Ventas
Nombre de la empresa:	Telocuidoweb SL
Año de creación:	2006
Actividad:	Selección de personal para el cuidado infantil, personas mayores y/o dependientes y servicio doméstico. Otros servicios para la infancia: apoyo psicopedagógico, organización de fiestas.
Breve descripción de la empresa :	Base de datos online de personal previamente seleccionado y cualificado para el cuidado infantil, personas mayores y/o dependientes y servicio doméstico. También ofrecemos atención personalizada y otros servicios para la infancia.
Número de socios:	2
Forma jurídica:	Sociedad Limitada
Web:	<a href="http://www.telocuido.com">http://www.telocuido.com</a>

### TU EXPERIENCIA

#### ¿Qué te motivó para poner en marcha tu empresa?

Telocuido.com se ha creado para simplificar la vida a las familias con personas dependientes a su cargo (hijos, mayores o enfermos) que tienen dificultades para conciliar su vida laboral y familiar.

Surge de la propia experiencia, la de dos mujeres trabajadoras y madres con serias dificultades para hacer compatible la vida laboral con la familiar, y de la observación de la realidad que nos rodea: entorno profesional y personal, noticias en prensa, y de un exhaustivo estudio del mercado potencial existente. Una vez iniciado este proyecto comprobamos que el cuidado de nuestros mayores, y en definitiva de todas las personas dependientes, no sólo constituye una demanda creciente sino que además muchas familias se encuentran con la necesidad de resolver distintas situaciones de forma simultánea que atañen a personas dependientes, sean niños, mayores o enfermos.

Teníamos claro que la confianza y fiabilidad es la clave del éxito, pero queríamos innovar y ofrecer una herramienta ágil, a la que pudieran acceder las familias de un nivel adquisitivo medio, y que solucionase también las situaciones que surgen en el día a día y requieren una solución inmediata, por ello ideamos esta fórmula. Los mercados anglosajones fueron nuestra fuente de inspiración para configurar el servicio que ofrece Telocuido.com.

#### ¿Conocías previamente el sector?

Lo conocía desde la perspectiva de usuaria del servicio, como mujer, madre y trabajadora con necesidad de contratar personal externo para el cuidado de mis hijos pequeños. Me di cuenta que en mi entorno mi propio problema se reproducía de forma habitual, por tanto conocía la dificultades con las que las familias se encuentran para encontrar personal adecuado y de confianza para cuidar de los hijos.

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

Acababa de tener a mi segunda hija y durante el quinto mes de embarazo la organización para la que trabajaba había decidido que era momento de prescindir de mis servicios. En los primeros meses de vida de mi segunda hija me ofrecieron un empleo, era pleno mes de agosto, y me encontré sin nadie que pudiera cuidar del bebé. Fue entonces cuando decidí que había llegado el momento de dar el salto, hacer realidad mi sueño emprendedor, buscar una salida a la dificultad que el mercado laboral plantea para conciliar vida laboral y familia y al mismo tiempo ofrecer una herramienta que facilitara dicha conciliación a otras familias.

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

Realizamos un estudio de mercado como parte de un plan de empresa tutelado por el programa Emprendedores de la Comunidad de Madrid, cuya evaluación fue óptima.

Durante el proceso de tutorización, tanto del estudio de mercado como del propio plan empresarial, tuvimos la ocasión de madurar mucho más la idea de negocio y de reflexionar sobre detalles que de otro modo quizá hubieran pasado desapercibidos. Además, comprobamos que el plan empresarial constituye un elemento necesario de cara a obtener financiación para llevar a buen fin el proyecto.

### **¿Cuáles fueron las principales dificultades con las que te encontraste a la hora de poner en marcha tu empresa? ¿Cómo las superaste?**

El principal problema fue la búsqueda de recursos económicos para hacer frente a la inversión inicial. El tiempo que pasa desde que se solicita algún tipo de financiación hasta que se aprueba y se reciben los fondos es un periodo muy complicado, especialmente si ya has iniciado el proyecto como era nuestro caso. Además, y a pesar de ser una empresa cuyo capital social está constituido al 100% por mujeres, el hecho de que nos habíamos constituido como Sociedad Limitada nos dificultó el acceso a subvenciones, ya que la mayoría están dirigidas a otras formas jurídicas.

Por otro lado, nos enfrentamos a un reto puramente personal: conciliar nuestra vida personal con el trabajo, de forma que pudiéramos cumplir con las exigencias propias de la empresa sin quitarle tiempo a nuestra familia.

A día de hoy nuestro principal reto es adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y saber satisfacerlas. Por esta razón hemos ido ampliando los servicios que ofrecemos al cuidado de personas mayores y dependientes, y el servicio doméstico. También hemos enriquecido los servicios ofrecidos en torno al mundo infantil (fiestas infantiles, guía de recursos para la infancia, apoyo psicopedagógico).

El mercado evoluciona constantemente y no sólo hay que adaptarse a él, sino que también hay que aceptar cuándo uno se equivoca en algún planteamiento o estrategia y saber rectificar.

### **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?**

Telocuido.com recibió fondos del programa Mujeres Empresarias de Aval Madrid mediante un préstamo bonificado, y un segundo préstamo para financiar la adquisición del material informático a través del Plan Avanza para Pymes del Ministerio de Industria Turismo y Comercio.

### **¿Qué ha sido lo más gratificante de tu experiencia como emprendedora y empresaria, tanto desde un punto de vista profesional como personal?**

Desde el punto de vista personal lo más gratificante es el hecho de verse capaz de dar el salto y asumir el riesgo que entraña iniciar un proyecto empresarial propio, junto con el hecho de que eres tú mismo quien genera la idea, la pones en marcha y la haces crecer día a día.

Desde el punto de vista profesional, me ha permitido explorar otros caminos y otras capacidades aplicando al mismo tiempo la experiencia profesional acumulada.

## TUS CONSEJOS

### ¿Qué cualidades debe reunir un emprendedor?

Ser perseverante, tener una mentalidad ganadora y estar muy atento a los mensajes del mercado.

### ¿Crees que para emprender es necesario, o conveniente, tener una experiencia laboral o profesional previa?

Lo considero muy aconsejable. Esto te permite acumular conocimientos y tablas para enfrentarte al mundo empresarial.

### ¿Cuáles son los principales riesgos de la actividad emprendedora?

Desde el momento en que inicias tu propio proyecto los riesgos son múltiples y constantes, la clave es dimensionarlos de forma correcta para saber con anterioridad cuáles vamos a ser capaces de asumir y cuáles no.

### ¿Y los errores más comunes del emprendedor novel?

Uno de los errores más comunes es que el empuje y el entusiasmo inicial impidan dimensionar correctamente los inconvenientes con los que nos vamos a encontrar durante el camino: evaluar correctamente el mercado, reacciones de la competencia, cambios en el mercado.



nientes con los que nos vamos a encontrar durante el camino: evaluar correctamente el mercado, reacciones de la competencia, cambios en el mercado.

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

Aprovechar las oportunidades que el mercado ofrece, adaptarse a los cambios del mercado, saber comunicar aquello que ofrecemos a nuestros clientes potenciales y tener siempre presente que "lo que no vende, no vale".

### ¿Qué consejos le darías a un emprendedor que quiera montar una empresa de servicios de ayuda a domicilio?

En nuestro sector hay algo que hemos de tener presente y es que nuestra materia prima son las personas y que nuestros clientes nos contratan para que encontremos a la mejor niñera o cuidadora que atienda a los que más quieren. Por tanto se trata de un negocio basado en la confianza y en la capacidad de realizar los procesos de selección del modo más riguroso posible.



**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](mailto:escuelajoven@madrid.org) / <http://www.madrid.org/inforjoven>

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.

## 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](mailto: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 Peloeche, 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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**

### **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](mailto: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](mailto: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](mailto:jcurbelo@nebrija.es) - [ilopezd@nebrija.es](mailto:ilopezd@nebrija.es) - [ldelgadi@nebrija.es](mailto:ldelgadi@nebrija.es)

[http://www.nebrija.com/la\\_universidad/catedras/formacion-emprendedores.htm](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](mailto:mrechea@nebrija.es) - [abaiz@nebrija.es](mailto:abaiz@nebrija.es)

[http://www.nebrija.com/escuela\\_negocios/mba\\_executive/master-internacional/index.htm](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](mailto: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](mailto: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](mailto:coie@ucjc.edu) / <http://sek-portal10.ucjc.edu/portal/page/portal/ucjc/Servicios2>

## Universidad Carlos III de Madrid

### Servicio de Orientación y Planificación Profesional

Actividades formativas orientadas a la creación de empresas.

[sopp@fund.uc3m.es](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:generacion@ufv.es) / <http://www.ufv.es/antiguosalumnos/emprendedores.aspx>

## Universidad Politécnica de Madrid

### 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](mailto: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](mailto:emprendedores@upcomillas.es)

[http://www.upcomillas.es/servicios/emprendedores/serv\\_empr.aspx](http://www.upcomillas.es/servicios/emprendedores/serv_empr.aspx)

## Universidad Rey Juan Carlos

### 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](mailto: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](mailto:coie.fcjs@urjc.es)  
[http://www.fcjs.urjc.es/COIE/campus\\_emprendedor.html](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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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	<a href="http://www.emprendelo.es">http://www.emprendelo.es</a>

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	<a href="http://www.madrid.org/inforjoven">http:// www.madrid.org/inforjoven</a> <a href="http://www.ajemad.es">http:// www.ajemad.es</a>

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

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

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

<b>NOMBRE</b>	<b>SEMANA DEL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO DE MAJADAHONDA</b>
<b>PROMOTORES</b>	Ayuntamiento de Majadahonda.
<b>DESTINATARIOS</b>	Emprendedores.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Talleres de empleo, jornadas y ponencias sobre emprendimiento.
<b>CONVOCATORIA</b>	Julio.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.majadahonda.org">http://www.majadahonda.org</a>



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

### 8.2.2. Premios y Concursos

<b>NOMBRE</b>	<b>CONCURSO CAMPUS DEL EMPRENDEDOR</b>
<b>PROMOTORES</b>	Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid.
<b>DESTINATARIOS</b>	Estudiantes de las universidades madrileñas, en situación de desempleo.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Premiar a los 50 mejores proyectos empresariales innovadores presentados.
<b>PREMIOS</b>	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.
<b>CONVOCATORIA</b>	Enero-abril.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.emprendelo.es">http://www.emprendelo.es</a>

<b>NOMBRE</b>	<b>SOÑAR HOY PARA EMPRENDER MAÑANA</b>
<b>PROMOTORES</b>	Consejerías de Empleo y Mujer y de Educación de la Comunidad de Madrid.
<b>DESTINATARIOS</b>	Alumnos y alumnas y profesorado de centros de Educación Primaria, Secundaria y Formación Profesional públicos, concertados y privados de la Comunidad de Madrid.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	A través de trabajos en diferentes modalidades y en distintas categorías, los estudiantes tendrán oportunidad de desarrollar los valores del espíritu emprendedor.
<b>PREMIOS</b>	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.
<b>CONVOCATORIA</b>	Enero - marzo.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.emprendelo.es">http://www.emprendelo.es</a>

<b>NOMBRE</b>	<b>LA UNIVERSIDAD EMPRENDE</b>
<b>PROMOTORES</b>	Escuela Joven de Iniciativas Empresariales (Dirección General de Juventud, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid) y Universidad de Navarra.
<b>DESTINATARIOS</b>	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.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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.
<b>PREMIOS</b>	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.
<b>CONVOCATORIA</b>	Mayo-octubre.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.madrid.org/inforjoven">http://www.madrid.org/inforjoven</a> / <a href="http://www.unav.es">http://www.unav.es</a>

<b>NOMBRE</b>	<b>MÓSTOLES EMPRENDE</b>
<b>PROMOTORES</b>	Ayuntamiento de Móstoles, Comunidad de Madrid, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, Universidad Rey Juan Carlos, Asociación de Jóvenes Empresarios de Móstoles.
<b>DESTINATARIOS</b>	Ciudadanos de los estados miembros de la Unión Europea que residan en la Comunidad de Madrid.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	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.
<b>PREMIOS</b>	Dos premios de 6.000 euros cada uno al mejor proyecto empresarial y al mejor proyecto tecnológico.
<b>CONVOCATORIA</b>	Enero - marzo.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.ayto-mostoles.es">http://www.ayto-mostoles.es</a>

<b>NOMBRE</b>	<b>PREMIO CIADE</b>
<b>PROMOTORES</b>	Centro de Iniciativas Emprendedoras y Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid.
<b>DESTINATARIOS</b>	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.
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Presentación de proyectos de empresa e ideas de negocio.
<b>PREMIOS</b>	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.
<b>CONVOCATORIA</b>	Febrero – marzo.
<b>MÁS INFORMACIÓN</b>	<a href="http://www.ciade.org">http://www.ciade.org</a>

### 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**

Pobladora 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 Flea, 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@crmadr.com  
<http://www.crmadr.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 Alarcón**

Porta Alegre, 2  
28925 Alarcón  
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  
atrime@atrime.com  
<http://www.atrime.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, 2ºA  
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.ammemo.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  
rpp@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@mujereseempresarias.org  
<http://www.mujereseempresarias.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 Angeles**

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@asearco.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  
fecoh@fecoh.es

**Federación Independiente de Pymes y Comercios del Noroeste de Madrid**

A 6, km. 28,350  
Vía de Servicio Dirección Madrid  
28250 Torrelozón  
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 servicios de ayuda a domicilio, 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.

### **Colegio Oficial de Madrid de Trabajo Social**

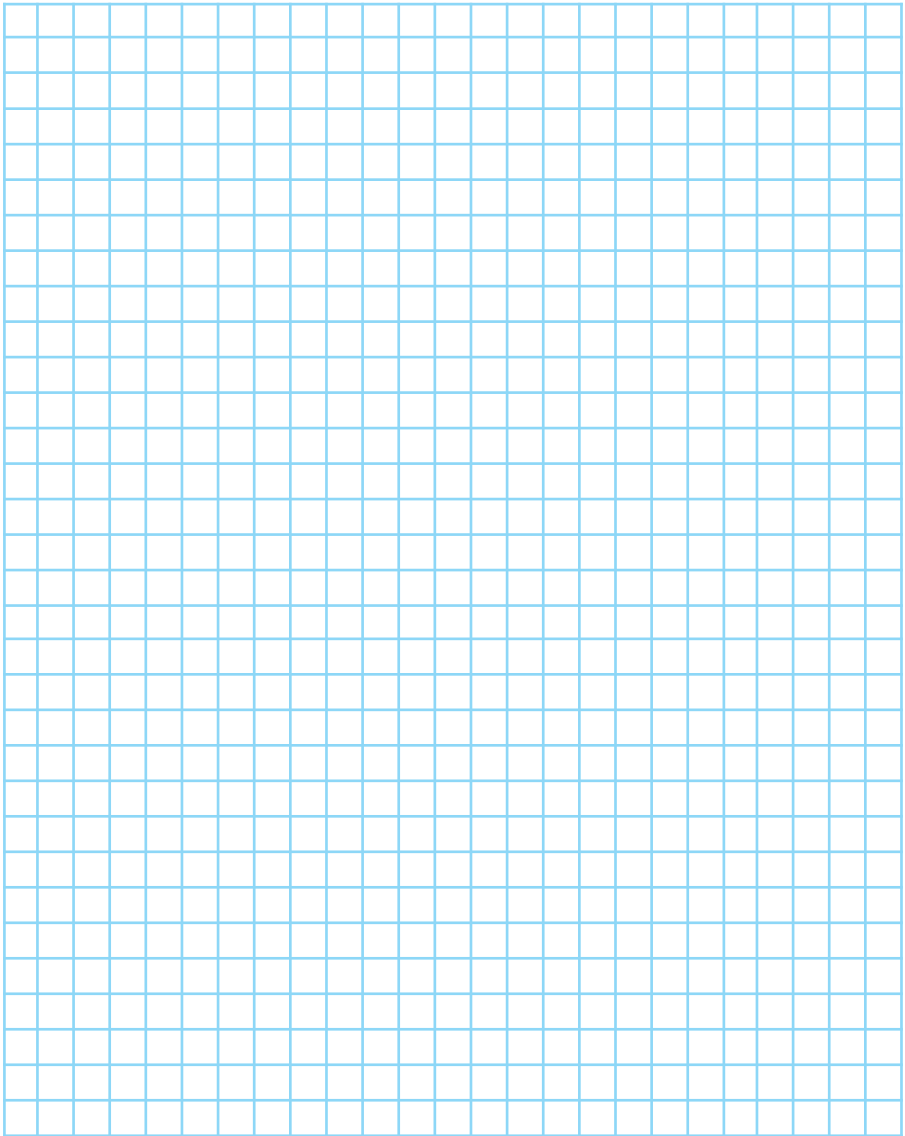
Gran Vía, 16  
28013 Madrid  
Tel.: 915 219 280 / Fax.: 915 222 380  
secretaria@comtrabajosocial.com  
<http://www.comtrabajosocial.com>

### **Consejo General de Colegios Oficiales de Diplomados en Trabajo Social y Asistentes Sociales**

Avda. Reina Victoria, 37  
28003 Madrid  
Tel.: 915 415 776 / Fax.: 915 353 377  
<http://www.cgtrabajosocial.es>

# notas

---



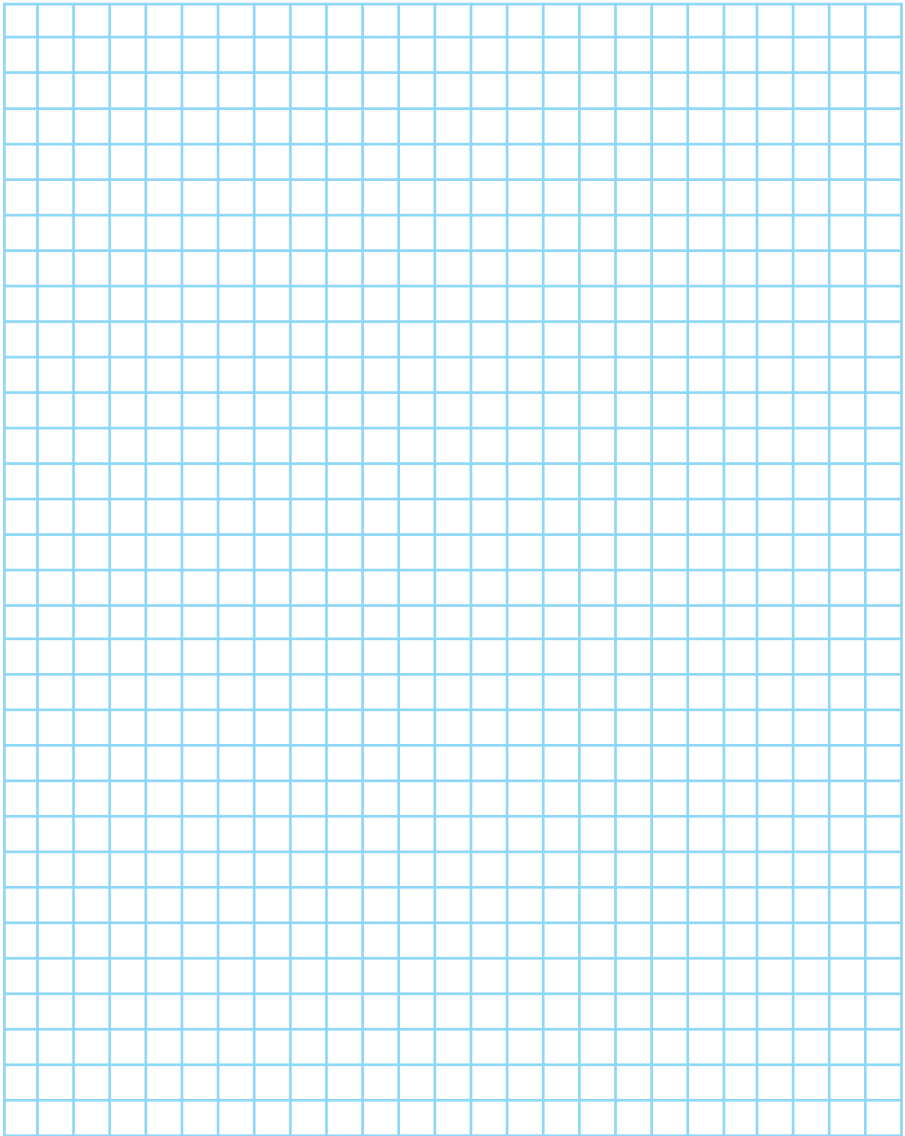
# notas

---

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

# notas

---



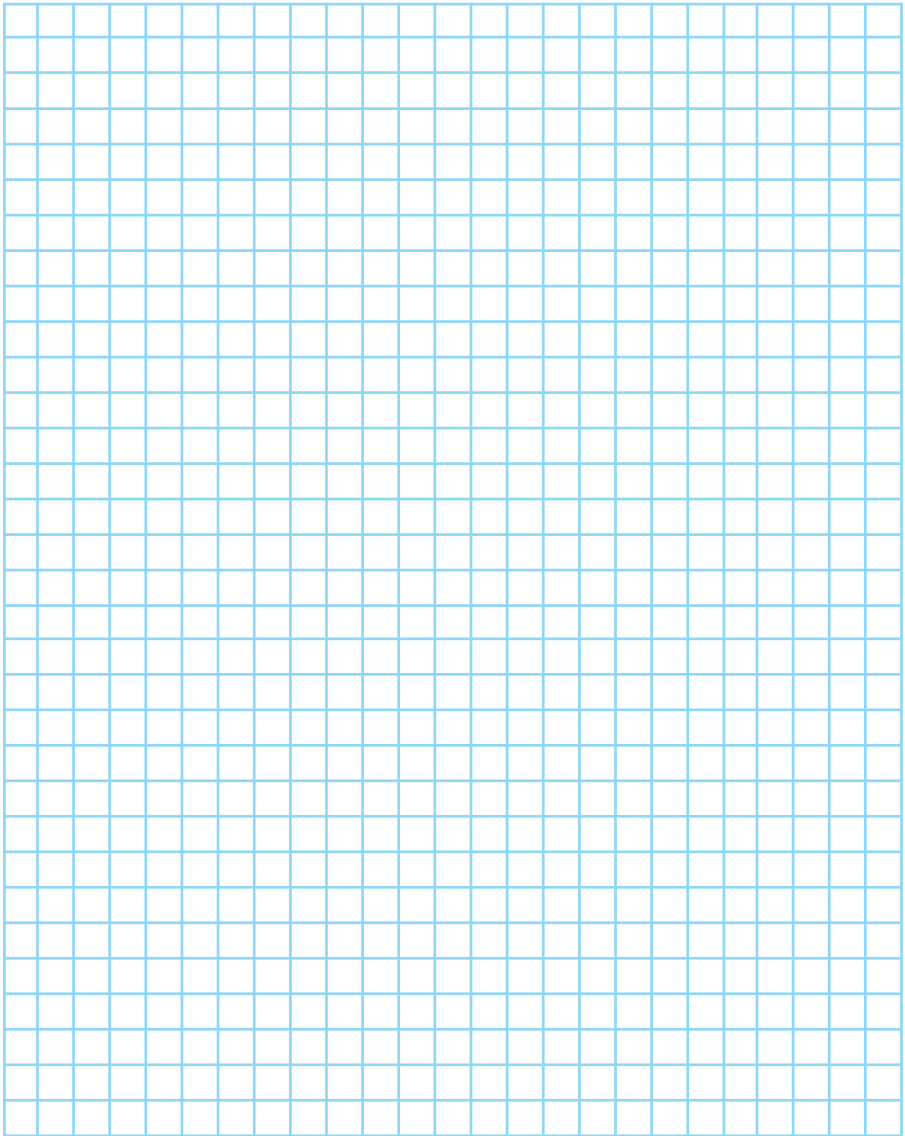
# notas

---

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

# notas

---



# notas

---

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



# notas

---

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

# notas

---

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