

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.



La Suma de Todos



www.madrid.org



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

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

Quiero montar...

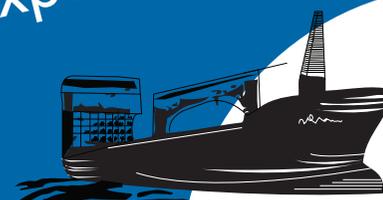
Cuaderno número 26

...una empresa de importación y exportación

Quiero montar...



... una empresa de importación y exportación



26

Cuadernos de Orientación para el Emprendimiento



La Suma de Todos



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER

Comunidad de Madrid

www.madrid.org



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

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



CONSEJERÍA DE EMPLEO Y MUJER
Comunidad de Madrid

www.madrid.org



La Comunidad de Madrid y el Fondo Social Europeo invierten en tu futuro

Quiero montar...



... una empresa de importación y exportación



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-15.311-2009

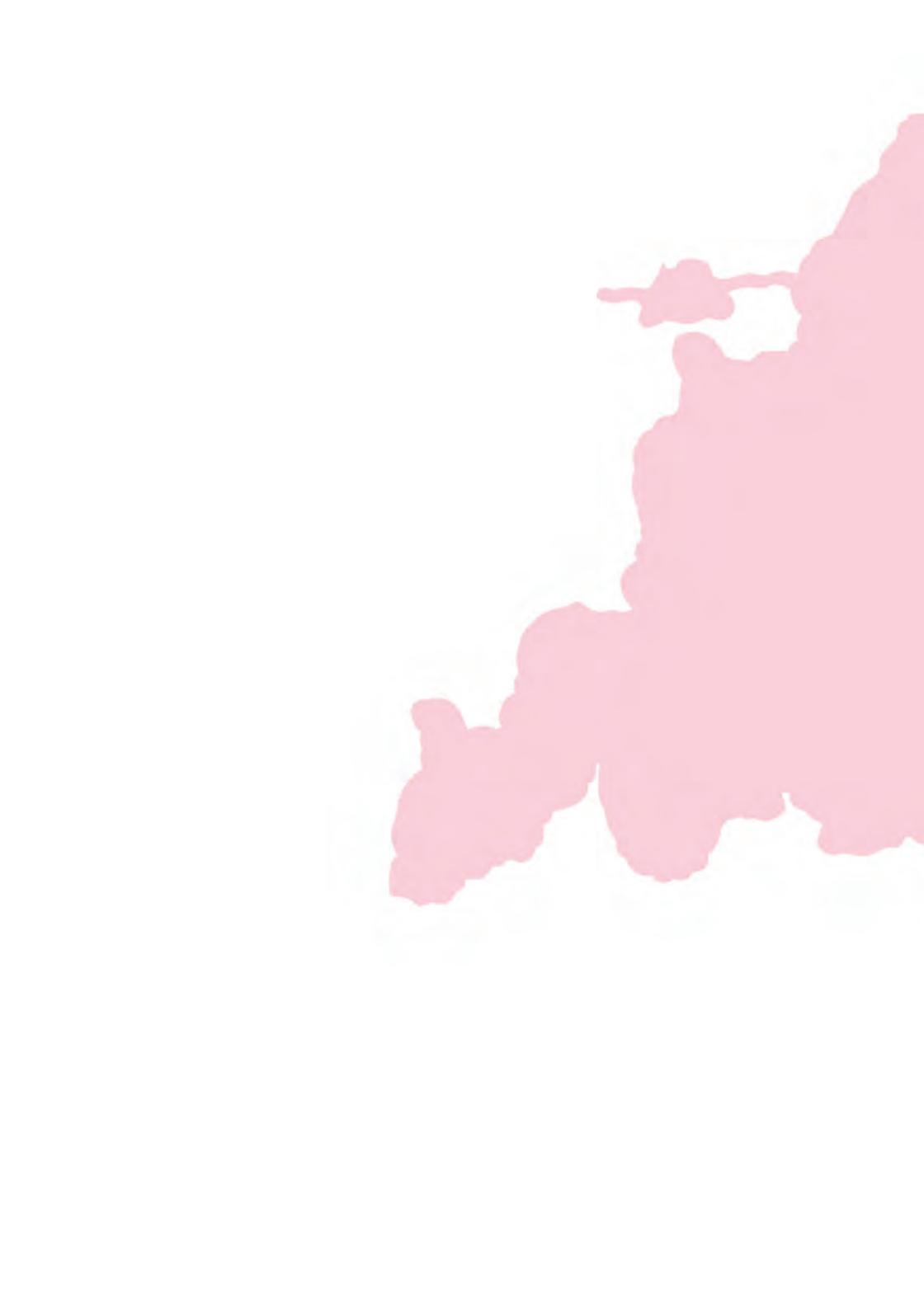
PÁG. ÍNDICE

5	1.	PRESENTACIÓN
9	2.	¿POR QUÉ EMPRENDER?
11	3.	¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?
12	3.1.	Perfil del emprendedor potencial
13	3.2.	Análisis de tus aptitudes y capacidades personales
15	4.	PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
16	4.1.	La elección de la idea de negocio
18	4.2.	Análisis DAFO
19	4.3.	La elaboración de tu plan de empresa
19	4.3.1.	Descripción de la actividad
20	4.3.2.	Plan de recursos humanos
23	4.3.3.	Estudio de mercado
24	4.3.3.1.	La competencia: número de empresas del sector en la Comunidad de Madrid
24	4.3.3.2.	Tendencias del sector
27	4.3.4.	Plan comercial y de marketing
28	4.3.5.	Ubicación y local
28	4.3.5.1.	La ubicación de tu empresa de importación y exportación
28	4.3.5.2.	Arrendamiento y compra de locales
30	4.3.6.	Plan económico y financiación de tu proyecto
31	4.3.6.1.	Vías de financiación
34	4.3.6.2.	Ayudas y subvenciones
35	4.4.	La elección de la forma jurídica
35	4.4.1.	Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas
37	4.4.2.	Las formas jurídicas más habituales para las empresas de importación y exportación
38	4.4.3.	Ventajas y desventajas de las formas jurídicas que más te pueden interesar
40	4.5.	Tu empresa de importación y exportación en Internet
40	4.5.1.	Creación y promoción de tu web corporativa
42	4.5.2.	Diseño y contenidos de tu web corporativa
43	5.	TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
49	6.	COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
50	6.1.	¿Qué es la importación/exportación?
51	6.2.	Características diferenciadoras del mercado exterior o internacional
52	6.3.	Modelos para el posicionamiento en el mercado

54	6.4	Licencias, autorizaciones y certificados
54	6.4.1.	Licencias previas al inicio de la actividad
54	6.4.2.	Documento Único Administrativo (DUA)
55	6.4.3.	Certificados y autorizaciones
55	6.4.3.1.	Certificado de origen
56	6.4.3.2.	Exportador autorizado
57	6.4.3.3.	Operador económico autorizado
60	6.5.	Normativa aplicable a las actividades de importación y exportación
61	7.	UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: <i>SEC IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN</i>
65	8.	ANEXO: RECURSOS Y DIRECCIONES PARA EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID
66	8.1.	Servicios para emprendedores
66	8.1.1.	Comunidad de Madrid
68	8.1.2.	Ayuntamiento de Madrid
70	8.1.3.	Administración Central
73	8.1.4.	Universidades de Madrid
78	8.1.5.	Escuelas de Negocio
80	8.1.6.	Otras instituciones y organismos
82	8.2.	Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores
82	8.2.1.	Jornadas y foros
85	8.2.2.	Premios y concursos
88	8.3.	Direcciones de interés para emprendedores
88	8.3.1.	Trámites administrativos
90	8.3.2.	Financiación
90	8.3.3.	Asociaciones y organizaciones empresariales
94	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 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 importación y exportación**, en el que encontrarás las pautas para la creación de una empresa, así como información específica referida a este tipo de negocio. Esperamos que su lectura te motive para tomar el camino del emprendimiento y comenzar a dar los pasos necesarios para la creación de tu propia empresa.





¿POR QUÉ EMPRENDER?

2. ¿POR QUÉ EMPRENDER?

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

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

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



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

3. ¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?

3.1. Perfil del emprendedor potencial

Según datos aportados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹ referidos a 2007, uno de cada cinco emprendedores españoles crea su empresa en la Comunidad de Madrid, lo que la convierte, junto con Cataluña y Andalucía, 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%).²

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

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

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

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

3.2. Análisis de tus aptitudes y capacidades personales

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

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

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



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

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

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

4

PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

4. PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

4.1. La elección de la idea de negocio

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

- ✦ El aprovechamiento de una **oportunidad** de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto potencial de crecimiento.
- ✦ La **necesidad** de crear el puesto de trabajo propio ante la falta de otras alternativas laborales.
- ✦ Los **conocimientos técnicos** sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- ✦ 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 importación y exportación?
- ❓ ¿Conoces bien los servicios que van a ser la base de tu negocio?
- ❓ ¿Estás plenamente convencido de que puedes abrirte paso en el sector?
- ❓ ¿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.
Éstos son los verdaderos
ingredientes del éxito.

ADAFOS

4.2. Análisis DAFO

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

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

Análisis DAFO			
Análisis Interno	<p>Debilidades Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa</p>	<p>Fortalezas Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Tienes problemas de recursos de capital? ■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales? ■ ¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto? ■ ¿Qué se podría mejorar? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos financieros limitados - Aislamiento operativo - Personal con escasa formación en comercio exterior 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto? ■ ¿Qué vas a hacer mejor que cualquier otro? ■ ¿A qué recursos materiales y humanos tienes acceso? ■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilidad de acceso a fuentes de financiación - Capacidad directiva - Equipo con experiencia en entornos internacionales - Establecimiento de estrategias de expansión 	
Análisis Externo	<p>Amenazas Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa</p>	<p>Oportunidades Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para tu empresa</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ ¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto? ■ ¿Qué están haciendo los competidores? ■ ¿Te pueden surgir nuevos competidores? ■ ¿Qué disponibilidad de personal cualificado, especializado y/o capacitado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto? ■ ¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambio en las necesidades de los clientes - Mercado saturado - Dificultad para encontrar personal cualificado - Altos costes de logística 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ¿Cuáles son las tendencias del mercado? ■ ¿Existe una coyuntura favorable para el desarrollo de tu proyecto? ■ ¿Qué cambios tecnológicos se están presentando en el mercado? ■ ¿Qué cambios se están produciendo en la normativa legal y/o política? ■ ¿Qué cambios se detectan en los patrones sociales y estilos de vida? <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer servicios integrales - Adaptación a las nuevas necesidades de los clientes - Implantación y alcance idóneos - Existencia de políticas favorables para el fomento y desarrollo del comercio exterior 	

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**

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

→ **Presentación de la idea**

- Cómo y cuándo surgió la idea inicial

→ **Presentación del promotor o promotores**

- Quién ha promovido la idea y cómo se incorpora el resto de socios
- 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.

A la hora de elaborar tu plan de recursos humanos debes tener en cuenta el Convenio Colectivo de aplicación³, en el que encontrarás las pautas que deberás seguir para una correcta elaboración de tu plan de recursos humanos. Aunque la contratación de personal para tu empresa de importación y exportación dependerá de las necesidades o el volumen de actividad, no olvides que el personal que contrates deberá quedar encuadrado en alguno de los siguientes grupos profesionales y áreas de actividad.

Personal Titulado	Es el personal que se halla en posesión de un título o diploma oficial de grado superior o medio.
Personal administrativo	Es aquel que realiza las labores administrativas propias de una oficina o negocio. Las distintas categorías llevan implícitos diferentes niveles de responsabilidad y funciones. Quedan adscritos a este grupo profesional: Jefe Superior; Jefe de Primera; Jefe de Segunda; Oficial de Primera; Oficial de Segunda; Auxiliar.
Personal Técnico y Especialista	El personal técnico y especialista incluye, por ejemplo, al Jefe de Informática , a los Analistas, Programadores y Jefes de Explotación , a los Operadores y a los Grabadores de Datos .
Personal Subalterno	Se incluyen en esta categoría: Conserje; Ordenanza; Vigilante; Limpiadores; entre otros.
Oficios Varios	En esta categoría se encuentran, entre otros: Encargado; Oficial de Primera, de Segunda y Conductor; Mozo y Peón.

³ Convenio Colectivo de Oficinas de Importación y Exportación de la Comunidad Autónoma de Madrid, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 61, de 12 de marzo de 2007.

Por otro lado, como titular de la empresa debes conocer los **pluses y gratificaciones salariales** a los que tus trabajadores tienen derecho por Convenio:

- **Nocturnidad:** las horas trabajadas durante el período comprendido entre las 22 y las 6 horas; tendrán una retribución específica incrementada en un 20% sobre el sueldo base. Este plus no afectará al personal que hubiere sido contratado para un horario nocturno fijo, como guardas, vigilantes, etc.
- **Gratificación por matrimonio:** el personal que contraiga matrimonio y tenga tres años cumplidos de antigüedad en la empresa, percibirá una gratificación consistente en una mensualidad de su sueldo base incrementada con la antigüedad.
- **Ayuda de estudios:** se establece una ayuda anual de estudios para los hijos, en función del nivel de enseñanza que cursen. Para tener derecho a su percepción, el trabajador deberá tener una antigüedad mínima en la empresa de un año, abonándose durante el mes de septiembre o bien el 50% en el mes de septiembre y el otro 50% en el mes de febrero siguiente, a elección de la empresa. Si el trabajador cesara en la empresa, dichas ayudas serán prorrateables por semestre del año en que se otorguen computándose por semanas vencidas. La ayuda se recibirá previa justificación de que los hijos cursan estudios para los que se conceden ayuda. El derecho a la presente ayuda se perderá si no se aprueba el curso completo, es decir, no se abonará dos veces la ayuda por un mismo curso, recuperándose el derecho posteriormente.
- **Dietas y kilometraje:** Cuando el trabajador, como consecuencia de su trabajo, se traslade fuera de la plaza habitual en que se encuentra su centro de trabajo, percibirá una dieta por valor de 52,17 euros. El disfrute de esta dieta se entiende distribuida en los conceptos siguientes: 30% por comida; 30% por cena; 40% por pernoctación. Si los desplazamientos se realizan con coche propio, las empresas abonarán a los trabajadores, por kilómetro realizado, 0,25 euros.
- **Premio de jubilación:** las empresas abonarán al personal que se jubile en la edad reglamentaria una indemnización consistente en cuatro mensualidades del sueldo base y la antigüedad. Los trabajadores que se jubilen anticipadamente de forma voluntaria entre los 60 y 64 años, percibirán un premio de seis mensualidades de su sueldo base incrementados con la antigüedad.
- **Subsidio por defunción:** en caso de fallecimiento de trabajadores casados, viudos o divorciados, que estuviesen en activo en la empresa, ésta satisfará, en el primer supuesto al cónyuge viudo, y en el segundo y tercero a los hijos menores de edad o mayores incapacitados, una indemnización de dos mensualidades del sueldo base del trabajador incrementadas con la antigüedad. Este subsidio deberá satisfacerse en un plazo no superior a un mes a contar desde la fecha en que se produjo el óbito. En caso de fallecimiento de trabajadores solteros, percibirán el subsidio los descendientes o ascendientes que estuvieran a su cargo.

Por último, debes saber que los directivos pueden pactar un contrato con la empresa y eliminar de este modo la necesidad de atenerse a las condiciones del convenio.

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.

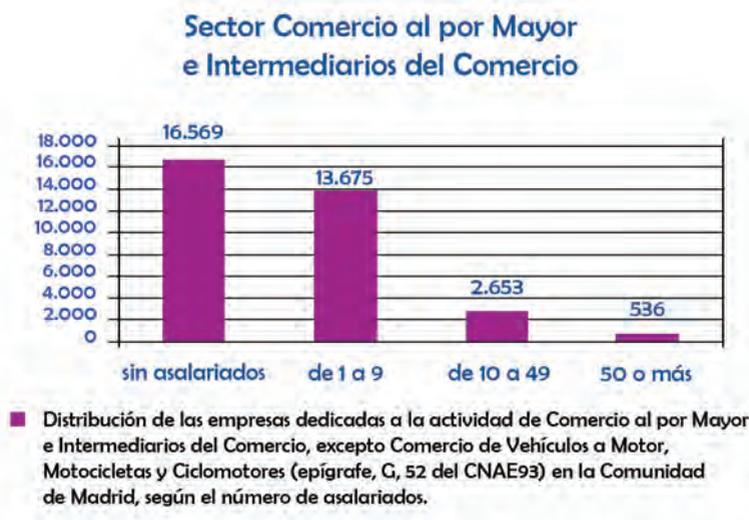
Para ello, debes:

- ☒ 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 Estadística⁴ referentes al Sector de **Comercio al por Mayor e Intermediarios del Comercio**, excepto Vehículos a Motor y Motocicletas (epígrafe 51 del CNAE93), que incluye, entre otras, a las actividades de exportación e importación, a finales de 2008 existían 33.433 empresas en la Comunidad de Madrid que desarrollaban este tipo de actividades. De ellas, 16.569 (49,56%) no contaban con asalariados, 13.675 (40,90%) tenían entre 1 y 9 empleados, y 3.189 (9,54%) contaban con 10 o más empleados.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

4.3.3.2. Tendencias del sector

Según la Cámara de Comercio e Industria de Madrid:

«En los últimos años, Madrid ha dejado de ser una economía cerrada, con una producción volcada hacia la demanda nacional, para estar plenamente integrada en el mercado mundial. ... En 2007, la Comunidad de Madrid realizó exportaciones por valor de 19.500 millones de euros, un 11% del total nacional. Además, en los tres últimos ejercicios el crecimiento de las exportaciones ha sido positivo, un 9 % frente al 6 % nacional.

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

Las empresas madrileñas son las que mayores inversiones realizan en comercio exterior. En la última década ejecutaron inversiones por un importe de 174.118 millones de euros, lo que representa un 55% de la inversión total española en el exterior. En cuanto a la inversión extranjera realizada, la Comunidad de Madrid tiene el liderazgo nacional con un 77% del total en 2007, más de 22.000 millones de euros.»⁵.

Esta tendencia al alza de la **actividad exportadora** de las empresas de la Comunidad de Madrid se puede observar claramente en los siguientes cuadros⁶, en los que se reflejan los datos referidos a productos exportados y países de destino.

	EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES SEGÚN PRODUCTOS EXPORTADOS (2003-2006)				
	Número de empresas				Exportación anual media (miles €)
	2003	2004	2005	2006	2006
Total	4.698	5.173	6.128	6.269	2.460
Máquinas y aparatos mecánicos	1.028	1.138	1.394	1.439	1.355
Aparatos y material eléctricos	806	892	1.028	1.060	1.629
Libros, publicaciones; artes gráficas	517	566	801	811	423
Aparatos ópticos, de medida, médicos	378	420	488	503	1.182
Materias plásticas, sus manufacturas	346	376	426	452	538
Vehículos automóviles, tractores	315	315	393	417	4.171
Manufacturas de fundición, hierro y acero	248	277	308	299	615
Papel, cartón, sus manufacturas	198	209	267	273	1.240
Muebles, sillas, lámparas	229	237	265	252	531
Prendas de vestir, no de punto	194	207	240	247	849
Conjunto de otros productos	102	136	177	193	747
Herramientas y cuchillos metálicos	130	150	160	173	142
Manufacturas de cuero, marroquinería	110	117	150	164	432
Manufacturas diversas de metales	131	143	161	160	259
Aceites esenciales, perfumería	124	137	152	156	1.757
Prendas de vestir, de punto	121	132	157	147	677
Caucho y sus manufacturas	102	108	131	134	2.268
Manufacturas diversas	97	104	127	132	189
Otros productos químicos	97	112	124	127	622
Calzado, sus partes	90	92	114	121	193

⁵ Cámara de Madrid, nº 91, Julio/Agosto 2008, página 3.

⁶ Fuente: *La Empresa Exportadora Española, 2003-2006*, estudio realizado por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), 2008. Se puede consultar y descargar en http://www.icex.es/documentos/empresaexportadora_2008_04_08.pdf.

	EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES POR PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (2003-2006)				
	Número de empresas				Exportación anual media (miles €)
	2003	2004	2005	2006	2006
Total	4.698	5.173	6.128	6.269	2.460
Portugal	1.355	1.380	1.442	1.424	1.312
Estados Unidos	697	765	943	940	938
Andorra	568	638	891	884	186
Francia	761	788	831	829	3.135
Italia	534	574	617	625	1.222
México	382	450	593	612	315
Alemania	536	560	590	584	2.700
Reino Unido	493	502	539	526	2.123
Suiza	275	309	430	433	467
Países Bajos	293	313	342	349	1.020
Chile	220	250	338	344	183
Bélgica	290	307	326	331	834
Argentina	204	213	258	314	187
Marruecos	228	250	289	308	532
Colombia	160	179	254	303	130
Japón	175	204	249	258	500
Perú	133	156	190	224	92
Brasil	176	192	216	215	267
Venezuela	160	177	215	215	194
Grecia	169	193	203	208	237

Por lo que respecta a las **actividades de importación**, la tendencia más relevante de los últimos tiempos es el desarrollo de las mismas en el mercado chino. Se estima que al menos el 50% de las empresas españolas con más de cien trabajadores producen o importan sus productos de China, principalmente aparatos eléctricos, maquinaria, calderas, muebles, juguetes, prendas de vestir, calzado y cuero.

4.3.4. Plan comercial y de márketing

- Elaboración de estrategias de **diferenciación** respecto a los servicios de tus competidores: servicio online personalizado, seguimiento de clientes, exclusividad, 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, diversificación de productos, captar nuevos segmentos del mercado, alcanzar un determinado volumen de procesamiento, 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.
- Plan de márketing o elaboración de la **estrategia de promoción** para lanzar el servicio en el mercado y darlo a conocer al público: publicidad, acreditaciones, condiciones especiales, acciones promocionales, presencia en ferias, participación en misiones comerciales, etc.
- Plan de producción o recepción** del producto y de la distribución posterior, además de la **previsión de ingresos**.
- Garantías, servicios post-venta y 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 importación y exportación, evaluar la disponibilidad y el precio de locales e instalaciones y decidir si vas a optar por la compra o el alquiler de tu local.

4.3.5.1. La ubicación de tu empresa de importación y exportación

A la hora de decidir dónde vas a ubicar tu empresa de importación y exportación, es importante conocer primero la distribución geográfica de tus competidores.

Para ello, la página web del **Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación** te permite realizar búsquedas sobre empresas de comercio internacional⁹. Los resultados pueden clasificarse: según la empresa se dedique a la importación o a la exportación; por el año de actividad y el período (todo el año, o intervalos de mínimo mensual); por el código (CNAE o TARIC) del producto, el grupo de utilización, o la sección; por la localización geográfica (ya sea en términos interiores, de Comunidad Autónoma o provincia, ya sea en cuanto al continente, la zona geográfica o el país); según desees localizar el origen y el destino de trabajo de la empresa, su ubicación fiscal, o ambos factores. Además, los resultados pueden agruparse: por país, autonomía, provincia o capítulo; por agrupación, peso, valor o número de operaciones.

También 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; 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 tus posibles competidores. Además, te permitirá elaborar un mapa preciso de la distribución de las empresas de importación y exportación en el municipio donde te quieres instalar y, por tanto, determinar la ubicación más idónea de tu empresa.

⁹ <http://www.plancameral.org> → Información Comercio Exterior → Directorio Empresas Import Export

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 Urbanos¹⁰, 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 Madrid¹¹, 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 Propiedad¹², 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.

¹⁰ 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.

¹¹ El Instituto de la Vivienda de Madrid (IVIMA) se encuentra en la calle Basilea, 23, 28020 Madrid. Su horario de atención al público es de 9 a 14 horas. Puede solicitar información en el teléfono 915 809 083.

¹² Puedes localizar el Registro de la Propiedad que le corresponde al municipio en el que vas a ubicar tu empresa de importación y exportación en <http://www.registradores.org>



SE ALQUILA

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 importación y exportación.

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

Constitución de SL Este gasto se reduciría a menos de 100 € en caso de constituirse como empresario individual, Sociedad Colectiva o Sociedad Comanditaria simple.	3.500 €
Alquiler: 1 año, nave industrial de 150 m² Se ha calculado este coste en base a un alquiler de 7 €/m ² , aunque esta cifra puede variar, tanto al alza como a la baja, dependiendo del municipio o polígono industrial en el que se encuentre la nave que desees alquilar.	12.600 €
Proyecto y licencias municipales Este coste estará en función de las tasas establecidas en el municipio donde quieras ubicar tu empresa de importación y exportación y de la envergadura del proyecto.	3.000 €
Obras de acondicionamiento Dependerá del estado de la nave que vayas a alquilar, de la envergadura de las obras a realizar y de las calidades escogidas. Se ha tomado como base para el cálculo la cantidad de 75 €/m ² .	11.250 €
Mobiliario y equipamiento (3 puestos de trabajo) Dependerá del número de puestos de trabajo que tengas que equipar y de la calidad del mobiliario que quieras comprar. Debes tener en cuenta la instalación de las redes de comunicaciones que vayas a necesitar (centralita, teléfonos, adsl, fax) y los equipos informáticos. Se ha tomado como base para el cálculo la cantidad de 2.000 € por puesto de trabajo.	6.000 €
Seguros Recuerda que el Convenio de Oficinas de Importación y Exportación de Madrid recomienda que cubras a cada trabajador con un seguro complementario, cuyo coste se reparte a partes iguales entre empresario y empleado.	6.000 €
Total	42.350 €

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

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

En primer lugar, y además de la posible ayuda económica que te puedan aportar tus propios familiares, puedes recurrir a la aportación de capital por parte de un tercero, por la cual se le cede una parte del accionariado de la empresa en función del volumen de la aportación. Conviene estudiar a fondo esta posibilidad porque implica la renuncia a una parte del control y 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 o sustituidos. Esta modalidad es más accesible para las pymes que el crédito convencional, y cuenta además con importantes ventajas fiscales.

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

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

→ Jóvenes emprendedores

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

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

→ Emprendedores Avalmadrid

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

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

→ **Emprendedores IDEAM (IMADE)**

El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 75%, con un importe máximo establecido en 60.000 € y 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).

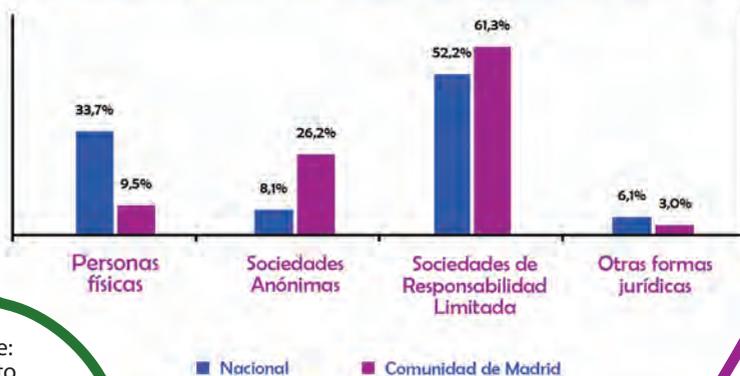
FORMA JURÍDICA	NÚMERO DE SOCIOS	CAPITAL INICIAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD	SEGURIDAD SOCIAL	TRIBUTOS	ADMINISTRACIÓN
PERSONAS FÍSICAS						
Empresario/a individual	1	Sin mínimo	Ilimitada	Autónomos	IRPF IVA	El/la titular
Comunidad de Bienes (CB)	Mínimo 2	Sin mínimo	Ilimitada Solidaria	Autónomos	IRPF IVA	Comuneros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

4.4.2. Las formas jurídicas más habituales para las empresas de importación y exportación

Como acabamos de ver, la forma jurídica que adopte tu empresa de importación y exportación 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 de Comercio al por Mayor e Intermediarios del Comercio, excepto Vehículos de Motor y Motocicletas (epígrafe 51 del CNAE93) es la de **sociedades de responsabilidad limitada** (61,3% y 52,2%, respectivamente). Por tanto, nos estamos refiriendo a los regímenes de Sociedad Anónima, Sociedad Limitada, Sociedad Limitada Nueva Empresa, Sociedad Laboral Limitada, Sociedad Unipersonal y Sociedad Cooperativa.

Formas jurídicas más habituales del Sector Comercio al por Mayor e Intermediarios del Comercio, excepto Vehículos de Motor y Motocicletas



Fuente:
Instituto
Nacional de
Estadística (INE) e
Instituto de
Estadística de la
Comunidad de
Madrid,
2007.

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 importación y exportación.

SOCIEDAD LIMITADA / LIMITADA NUEVA EMPRESA / UNIPERSONAL

Ventajas

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

Desventajas

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

SOCIEDAD LABORAL

Ventajas

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

Desventajas

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

SOCIEDAD COOPERATIVA

Ventajas

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

Desventajas

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

4.5. Tu empresa de importación y exportación en Internet



Cuando estés planificando la puesta en marcha de tu empresa de importación y exportación, 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 que 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 “importadores en Pozuelo” 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 palabra 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.

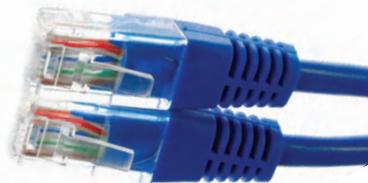
4.5.2. Diseño y contenidos de tu web corporativa

No debes olvidar nunca que el propósito principal de tu web es la de promocionar tu empresa de importación y exportación y vender tus servicios y productos. 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 y su actividad. Es conveniente que sean muy visibles las acreditaciones que te reconozcan como OEA autorizado o como exportador autorizado. Puedes explicar tu presencia exterior, cartera de clientes, y capacidad de gestión.
- 🔗 **Listado de servicios y productos**, incluyendo catálogos de estos últimos.
- 🔗 **Información para los clientes:** tarifas, tiempos de entrega, costes logísticos, por ejemplo.
- 🔗 **Solicitud de servicios:** solicitud de presupuestos, trazabilidad de los envíos realizados, pago online, etc.
- 🔗 **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 de importación y exportación.
- 🔗 **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
IMPORTACIÓN
Y EXPORTACIÓN**

5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

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

¿Por dónde empezar?

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

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

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

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

<http://www.ventanillaempresarial.org>

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

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

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

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

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

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

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



COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

6. COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UNA EMPRESA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

6.1. ¿Qué es una empresa de importación y exportación?

La exportación es la actividad de **vender, entregar y cobrar productos o servicios a clientes que se encuentran fuera de los límites del mercado nacional**. El proceso contrario recibe el nombre de importación.

El mercado de la Unión Europea hoy puede definirse como mercado nacional, dado que no existen restricciones aduaneras de ningún tipo, a pesar de las obligaciones de declaración estadística que exige Intrastat, el sistema que, desde 1993, recoge y gestiona las estadísticas de tráfico comercial dentro de la UE¹⁰.

Tradicionalmente, las operaciones extracomunitarias de comercio exterior e internacional (respectivamente, exportación e importación) se complican por el cambio en los referentes jurídicos, la persistencia de aduanas, barreras arancelarias o transportes costosos, y la mayor dificultad de comunicación por las diferencias (que pueden llegar a ser muy marcadas), en cuanto a costumbres comerciales y de lenguaje.

Por suerte, y como veremos en el epígrafe 6.5.3. de este cuaderno, referido a Certificados y Autorizaciones, la Administración ofrece medios y vías para facilitar el remedio a estas trabas. Además, esta situación se ha visto favorecida en los últimos años por múltiples factores, como son: la apertura progresiva de las fronteras, la reducción del precio del transporte, la disminución de las documentaciones requeridas; o la facilidad de comunicaciones. Factores, todos ellos, que permiten extender el brazo comercial hacia nuevos clientes eventualmente más interesantes que aquellos otros más cercanos y habituales.

Bajo esta perspectiva, exportar e importar pueden ser actividades poco diferentes de las ejercidas en el mercado nacional, ya que las escasas diferencias estriban realmente en procedimientos a seguir, que son rápidamente aprendidos, y en una serie de precauciones que han de tomarse en consideración para poder explotar al máximo el producto.

¹⁰ Para más información sobre INTRASTAT puedes consultar en <http://www.aeat.es> → Empresas y Profesionales → Aduanas e Impuestos Especiales → Intrastat).

6.2. Características diferenciadoras del mercado exterior o internacional

Más allá de la presencia o no de aduanas, el mercado exterior o internacional tiene, respecto al mercado nacional, algunas características diferenciadoras que debes tener siempre en cuenta:

- Su mayor lejanía geográfica y cultural, hace que sea ineludible la búsqueda de información adecuada y suficiente para poder así tomar decisiones de menor riesgo.
- La diversidad cultural y lingüística implica diferentes formas de comunicación, negociación e interrelación tanto en un nivel empresarial como en un nivel de mercado-cliente.
- Existen barreras no aduaneras, formas de negocio, leyes y costumbres diferentes a las que hay que adaptarse.
- Los canales de venta y las cadenas de intermediarios pueden ser más largas y complejas, lo que puede suponer un menor grado de control por parte de la empresa.
- La cadena de costes a añadir al costo básico de producción es más larga ya que incluye: costos añadidos de transporte y de logística, seguro de intermediación comercial y tasas arancelarias.
- Existen instrumentos y medios de pago específicos del comercio internacional, que deben ser utilizados de forma adecuada.

Todas estas diferencias se pueden solucionar de forma progresiva, amparándose en la ayuda y el apoyo de instituciones públicas para reducir el riesgo existente a través de los servicios que pueden prestar en las diferentes áreas mencionadas.¹¹ De igual modo no podemos olvidar la existencia de profesionales y entidades dedicados específicamente a esta función.

¹¹ Antes de embarcarse en la actividad comercial en los mercados exteriores o internacionales, es aconsejable consultar la *Guía Empezando a Exportar* de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, disponible en <http://www.expormadrid.com> → Actividades y Servicios → Información → Guía Empezando a Exportar.

6.3. Modelos para el posicionamiento en el mercado

A continuación te proponemos algunos modelos para establecerte en el mercado para exportar tu producto o importar productos que dirigirás a terceras empresas:

- **Posicionamiento en un mercado-país específico:** la actividad de tu empresa se determina a través del objetivo de permanencia (a medio o largo plazo) en una serie de zonas geográficas. Te puede resultar conveniente la introducción en canales de venta preexistentes para asegurar dicha continuidad.

El contacto con los clientes finales se alcanza a través del posicionamiento en el mercado-país escogido, adoptando una forma de operar concreta y persiguiendo la continuidad a través de la fidelización de relaciones.

- **Posicionamiento a través de un proyecto:** la actividad de tu empresa se determina en función del desarrollo y seguimiento de un proyecto que suele suponer una operación de exportación especializada.

Es el caso de muchas empresas de servicios no definidas por la vinculación definitiva a áreas geográficas concretas, sino a la aparición de posibilidades puntuales en lugares distintos. Este concepto empresarial es factible cuando las operaciones, aunque no sean frecuentes, tienen un valor muy alto.

- **Posicionamiento a través de un cliente:** una vez establecido un cliente importante, tu empresa puede establecer una dinámica sinérgica con él, siguiéndole allá donde se implante o desarrolle sus actividades principales. En este caso, tu empresa acompaña y se subordina a la política de exportación o de implantación de tu cliente principal, o a la competencia, en el caso de que no fructifique el proceso inicial de seguimiento. Evidentemente, la localización de mercados es aquí una técnica impropia. Se trata, más bien, de integrarte como un cuerpo externo imprescindible de la empresa cliente.



- **Posicionamiento a través de la detección de oportunidades:** sin llegar a establecer un mercado objetivo determinado, tu empresa puede orientar su actividad hacia la aparición de situaciones de oportunidad puntuales que exijan la interacción con su posición en el mercado o con la disponibilidad de su producto. No se busca la fidelización del cliente final, sino la aparición de oportunidades de transacción para efectuar operaciones.

En este caso es importante alcanzar cierta visibilidad, ofrecer un producto especializado, estar presente en puntos de encuentro relevantes (en la fase previa al contacto con el cliente), y alcanzar una buena eficacia comunicativa en el cierre de operaciones.

- **Posicionamiento a través de la segmentación:** Si tu empresa ofrece un servicio o producto de valor unitario elevado, puedes optar por una política de alta segmentación, es decir, de identificación de un tipo de cliente especial cuya ubicación y oportunidad de compra no depende de factores de localización del país.

En este caso, y además de definir cuidadosamente el perfil de tu cliente-tipo, tendrás que estudiar con enorme detalle las razones de la decisión de compra de los clientes de tu segmento para poder incidir sobre ellas con el mensaje corporativo adecuado. En este caso, no se debe dispersar el esfuerzo en la búsqueda de nuevos tipos de cliente hasta que no esté asegurado el sector de actividad inicial.

- **Posicionamiento a través de Internet:** se trata de establecer contacto directo con tus clientes potenciales a través de Internet, sin establecer filtros de país, buscando tipos concretos de cliente con los que se pretende cerrar la operación de compra-venta.

Si te decides por un negocio virtual, es fundamental que tus compradores puedan acceder directamente a tus servicios sin la aparición de intermediarios, y que el trato dispensado sea lo más personalizado posible. También en este caso, la operatividad y la eficacia logística son factores fundamentales.



6.4 Licencias, autorizaciones y certificados

6.4.1. Licencias previas al inicio 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 empresa de importación y exportación, las correspondientes licencias 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.

6.4.2. Documento Único Administrativo (DUA)

Desde 2001 han sido eliminados los aparatosos protocolos de despacho previo que se aplicaban a la importación y la exportación, por lo que tus obligaciones como operador activo en el comercio internacional se reducen a cumplir con los requerimientos estadísticos de la declaración Intrastat.

De todas formas, debes estar al tanto de los reglamentos específicos que podrían estar en vigor en el caso de que estés situado en determinados ámbitos mercantiles con regulación adicional (el comercio naval, la importación de vehículos automóviles, etc.), para lo cual deberás consultar el Código Aduanero comunitario¹².

Además deberás obtener el DUA¹³, que es el Documento Único Administrativo de uso obligatorio en la UE para el comercio de mercancías a través de aduanas. Además, sirve como base para la declaración tributaria y constituye un soporte de información. El DUE se emplea para la declaración ante los servicios de aduanas de:

- **Mercancía no comunitaria:** para su despacho a libre práctica o a consumo; para su inclusión en cualquier otro régimen aduanero, incluido el tránsito comunitario; para su reexportación fuera del territorio aduanero de la UE.

¹² Puedes consultar una síntesis del Código Aduanero comunitario en la página oficial de legislación europea <http://europa.eu/scadplus> → Aduanas → Controles y formalidades aduaneras.

¹³ El DUA se tramita en la Agencia Estatal de Administración Tributaria y puede realizarse telemáticamente. Puedes obtener información detallada sobre los procedimientos a seguir en <http://www.aeat.es> → Aduanas e Impuestos Especiales → Presentación Telemática → Presentación DUA.

- **Mercancía comunitaria:** para su exportación; en los intercambios entre partes del territorio aduanero de la UE cuando en una de ellas sean de aplicación las disposiciones de la Directiva 77/388/CEE (relativa al sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido, en cuanto a aquellas partes del Territorio Aduanero Comunitario donde no es aplicable el Impuesto del Valor Añadido) y las otras estén excluidas del ámbito de aplicación de la misma; en los intercambios entre partes del territorio comunitario en las que no se apliquen los términos de tal directiva; para amparar la circulación entre las partes del territorio aduanero comunitario de mercancías previamente despachadas de exportación en un estado miembro distinto del estado miembro de salida efectiva; en los supuestos de inclusión en el régimen fiscal de depósito distinto del aduanero.
- Productos de la pesca.
- Mercancías procedentes de Ceuta y Melilla para su importación en la Península y Baleares, o en las Islas Canarias.
- Mercancía de cualquier procedencia que se despachen de importación o exportación en Ceuta y Melilla.

6.4.3. Certificados y autorizaciones

Si vas a exportar fuera de la UE un producto cuya autenticidad suponga un valor añadido, te puede interesar solicitar el **Certificado de Origen** o el registro como **Exportador Autorizado** de la UE a efectos de origen. Aunque ambos documentos garantizan el origen de los productos, el primero se aplica directamente a cada partida de mercancías, mientras que el segundo es una acreditación expedida con carácter durable a una entidad exportadora. Además, existen varios certificados de **Operador Económico Autorizado (OEA)** de mayor cobertura operativa con notables ventajas para la tramitación aduanera y la interacción con otras entidades empresariales de tu sector o de sectores vecinos.

6.4.3.1. Certificado de Origen

El modelo común de Certificado de Origen¹⁴ en la UE para empresas dedicadas a la exportación fue establecido en 1995 por Eurocámaras, institución que agrupa a más de 2.000 cámaras de comercio europeas. En la Comunidad de Madrid, la institución responsable de la concesión de los Certificados de Origen es la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, que está autorizada para solicitarte toda la documentación que consideren necesaria a tal efecto, incluyendo, cuando sea el caso, información relativa a los procesos de fabricación¹⁵.

¹⁴Para ampliar la información recogida en estas páginas puedes consultar la *Guía para la Expedición de Certificados Europeos de Origen* en <http://www.plancameral.org> → Información comercio exterior → Legalizaciones y certificados de origen → Certificados de origen.

¹⁵La Cámara de Comercio e Industria de Madrid (teléfono 915 383 500) facilita la tramitación telemática del Certificado de Origen en la siguiente página web: <http://www.exportmadrid.com> → Actividades y servicios → Gestión documental / Certificados de origen digitales.

En la mención final figurará el rótulo «Unión Europea» seguido del Estado Miembro. El Certificado se considera, en este caso, sobre el origen en el conjunto de la Unión, no en un país determinado de la misma. Cuando la certificación de este último dato sea conveniente por motivos comerciales, la Cámara de Comercio podría atender a estas razones.

La conveniencia de la solicitud dependerá del tipo de servicio o producto que estés ofertando, pero has de saber que el Certificado está generalmente reconocido como un primer garante de buenas prácticas comerciales.

6.4.3.2. Exportador autorizado

Esta autorización, de carácter nacional, es expedida por la Subdirección General de Gestión Aduanera del Departamento de Aduanas e Importaciones y Exportaciones¹⁶. Para tramitar su solicitud deberás cumplir con los siguientes requisitos:

- Efectuar exportaciones regulares a países con los que la UE tiene celebrados acuerdos preferenciales en los que esté prevista la posibilidad del procedimiento simplificado de exportador autorizado.
- Que los productos objeto de exportación cumplan las normas de origen y demás requisitos establecidos en el acuerdo preferencial correspondiente.
- Presentar en todo momento, a petición de las autoridades aduaneras del país de exportación, todos los documentos que demuestren el carácter originario de los productos y que se cumplen las demás condiciones previstas en los acuerdos preferenciales.

Aunque no existe un modelo oficial para solicitar el estatus de exportador autorizado, la instancia debe contener la siguiente información e indicar los siguientes extremos:

- Que se presenta al objeto de obtener la concesión para ser exportador a efectos de origen.
- Que se efectuarán envíos frecuentes, en el sentido de hacerlo con regularidad, a países con los que la UE tiene celebrados acuerdos preferenciales.
- Que los productos que se exportan son conformes a las normas de origen de los acuerdos de la UE (enteramente obtenidos o suficientemente transformados).
- Identificación de la empresa: nombre, CIF, domicilio, teléfono, personas de contacto y firma del responsable autorizado por la empresa.

¹⁶ El Departamento de Aduanas e Importaciones y Exportaciones se encuentra en Avenida Llano Castellano, 17, 28071 Madrid, Teléfono 917 289 450.

La **Subdirección General de Gestión Aduanera**, encargada de la tramitación de la solicitud, te pedirá además los siguientes datos, pertinentes para la demostración del carácter originario de tu producto:

- Descripción de los productos fabricados objeto de exportación y partida arancelaria de los mismos a nivel de cuatro dígitos.
- Descripción de las materias primas, componentes, etc., utilizados para la fabricación de cada producto, así como el país de origen de los mismos, y caso de no ser originarios de la UE, partida arancelaria a nivel de cuatro dígitos.
- Porcentaje que representan las materias no originarias utilizadas sobre el producto fabricado objeto de exportación.
- Número total de EUR-1, o certificados de circulación de mercancías, solicitados en la aduana en los 2 años anteriores a la presentación de la solicitud.
- Persona responsable ante la Administración y DNI.

6.4.3.3. Operador económico autorizado

Si eres exportador o importador, seguramente te interese ser considerado como un socio de confianza en tus relaciones internacionales. Para ello, un reconocimiento más amplio que el anteriormente descrito se puede conseguir con la nueva figura del **Operador Económico Autorizado (OEA)**¹⁷, ya que supone numerosas ventajas para los profesionales acreditados:

- Menor número de controles físicos y documentales.
- Prioridad en los controles.
- Posibilidad de elegir el lugar de la inspección (despacho centralizado nacional).
- Mayor facilidad para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados.
- Declaraciones sumarias de entrada o salida con datos reducidos.
- Notificación previa de control físico.

Existen tres tipos de certificado: de simplificaciones (AEOC), de seguridad (AEOS), y de simplificaciones y seguridad (AEOF). Como importador o exportador, te interesa especialmente el tercero, al ser el más amplio.

¹⁷ Para ampliar la información recogida en estas páginas puedes consultar el *Manual del Operador Económico Autorizado* en <http://www.aeat.com> → Aduanas e Impuestos Especiales → Procedimientos Aduaneros → Operadores Económicos Autorizados.

En España pueden ser OEA:

- Quienes lleven en nuestro país su contabilidad principal relativa a regímenes aduaneros, si además se lleva a cabo al menos parte de las operaciones amparadas por el certificado OEA.
- Aquellos operadores cuya contabilidad principal sea accesible a la aduana española por medio de su soporte informático, siempre que el solicitante realice en España sus actividades generales de gestión logística y si se llevan a cabo al menos parte de las operaciones amparadas por el certificado OEA.
- Quienes cuenten con un historial satisfactorio de cumplimiento de los requisitos aduaneros sin que ninguna de las fases de gestión, representación o trámites aduaneros haya producido infracciones graves en los últimos tres años.
- Quienes dispongan de un sistema adecuado de gestión de los registros comerciales de exterior y, en su caso, de los registros de transportes correspondientes, que permita un control aduanero apropiado.
- Quienes hayan gozado de una solvencia financiera acreditada en los últimos 3 años.
- Quienes hayan instaurado niveles de seguridad adecuados en todas las áreas de la empresa.

Es fundamental que sepas que, en el caso de que participes de varias de las etapas logísticas involucradas en el proceso de importación y exportación, deberás cumplir los requisitos en todas ellas. Por ejemplo, si además de exportador fueras fabricante, tu solvencia financiera de los últimos 3 años debe ser demostrable en ambas actividades.

Al realizar la solicitud de concesión del certificado de OEA deberás adjuntar la siguiente documentación:

- Lista de los principales propietarios y accionistas, indicando sus nombres, apellidos y dirección, y su porcentaje de participación. Lista de los miembros del Consejo de Administración. Debe indicarse si las autoridades aduaneras disponen de antecedentes sobre los propietarios debido a incumplimientos.



- Persona responsable de los asuntos aduaneros de la empresa.
- Descripción de las actividades económicas del solicitante.
- Información detallada sobre la ubicación de las diversas sedes de la empresa del solicitante y breve descripción de las actividades que se realizan en cada una de ellas. Especificación de si el solicitante y cada sede participa en la cadena de suministro: en su propio nombre y por su propia cuenta; en su propio nombre y por cuenta de otra persona; o en el nombre y por cuenta de otra persona.
- Información detallada sobre si el solicitante tiene vínculos con las empresas donde se compran o a las que se suministran las mercancías.
- Descripción de la estructura interna de la empresa del solicitante y número de empleados (total y por secciones). Adjuntar, si existe, documentación sobre las funciones y competencias de cada departamento y cargo.
- Nombre y apellidos de los directivos principales (directores gerentes, jefes de sección, responsables de contabilidad, jefe de sección de aduanas, etc.). Descripción de los procedimientos seguidos cuando el empleado competente está ausente, provisional o permanentemente.
- Nombre y cargo en la empresa del solicitante con experiencia concreta en aduanas. Evaluación del nivel de conocimientos de estas personas sobre el uso de la informática para la realización de trámites aduaneros y comerciales y para el régimen aduanero pertinente y asuntos comerciales en general.
- Acuerdo o desacuerdo con la publicación de la información contenida en el certificado OEA en la lista de Operadores Económicos Autorizados.

La expedición del certificado por parte del **Departamento de Aduanas e Importaciones y Exportaciones** ocurrirá en el plazo de 90 días naturales a los que es aplicable una prórroga de otros 30. En caso de desestimarse la solicitud, se notificarán al solicitante los motivos dentro del plazo contemplado. El certificado de OEA no tiene carácter caduco. Aun así, todo cambio relevante (de titularidad, de política de tratamiento de datos, de representación) debe ser comunicado a la Administración para realizar los ajustes necesarios.



6.5. Normativa aplicable a las actividades de importación y exportación

A continuación se recogen algunas normativas estatales, y de carácter general, en materia de importación y exportación. En la página web de la Agencia Tributaria¹⁸ se pueden consultar y descargar éstas normativas y otras más específicas referidas al sector.

- 📄 Orden EHA/444/2006, de 14 de febrero, sobre documentación acreditativa para la importación de vehículos automóviles, en Boletín Oficial del Estado de 23 de febrero de 2006.
- 📄 Orden EHA/1755/2005, de 6 de junio, por la que se establecen las reglas aplicables al tratamiento arancelario favorable de determinadas mercancías en razón de su naturaleza o de su destino especial, en Boletín Oficial del Estado de 14 de junio de 2005.
- 📄 Orden de 1 de febrero de 2001, por la que se eliminan los procedimientos de despacho previo a la importación y exportación de mercancías, en Boletín Oficial del Estado de 9 de febrero de 2001.
- 📄 Resolución de 11 de diciembre de 2000, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se regula el funcionamiento de los almacenes de depósito temporal y de los locales autorizados para mercancías declaradas de exportación, en Boletín Oficial del Estado de 21 de diciembre de 2000.
- 📄 Orden de 09 de junio de 2000, por la que se regula el derecho a efectuar declaraciones de aduana, en Boletín Oficial del Estado de 24 de junio de 2000.
- 📄 Real Decreto 1889/1999, de 13 de diciembre, por el que se regula el derecho a efectuar declaraciones de aduana, en Boletín Oficial del Estado de 28 de diciembre de 1999.
- 📄 Orden de 7 de abril de 1988, sobre procedimiento de despacho de mercancías, en Boletín Oficial del Estado de de 22 abril de 1988.



¹⁸ Agencia Tributaria: <http://www.aeat.es> → Aduanas e Impuestos Especiales → Normativa → Legislación de Aduanas e Impuestos Especiales → Importación y Exportación. Además, y en relación con la fiscalidad de las operaciones de tráfico internacional de mercancías, los incentivos fiscales a la internacionalización de las empresas y los regímenes fiscales de carácter especial, te recomendamos que consultes el *Manual Fiscalidad del Comercio Exterior* publicado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación (http://camaras.org/publicado/estudios/doc_ext_961.html).



**UNA EXPERIENCIA
DE ÉXITO:
*SEC IMPORTACIÓN
EXPORTACIÓN***

7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: SEC IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN

Nombre del emprendedor:	Francisco Roque
Cargo en la empresa:	Gerente
Nombre de la empresa:	SEC Importación Exportación
Año de creación:	2007
Actividad:	Importación y exportación.
Breve descripción de la empresa:	Empresa broker dedicada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes en muchos sectores del comercio.
Número de socios:	2
Forma jurídica:	Sociedad Limitada
Número de empleados:	3
Web:	www.telefonica.net/web2/secspain

TU EXPERIENCIA

¿Qué te motivó para poner en marcha tu empresa?

Lo que nos motivó a crear nuestra pequeña empresa fue nuestra convicción de que, pese a los acontecimientos y problemas que pudiesen surgir, seríamos capaces de hacerlo. Teníamos mucha ilusión. Aunque teníamos un trabajo honrado, éste no cumplía con nuestras aspiraciones en la vida.

¿Conocías previamente el sector?

Conocíamos el sector de la venta de cara al público, aunque no a este nivel tan dispar y difícil. El sector de la importación y exportación está siendo para nosotros una verdadera escuela.

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

Yo había cursado hasta el BUP y estaba como Jefe de Equipo en una empresa de seguridad privada.

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

Sí, por supuesto, acudimos a la Cámara de Comercio y a la Ventanilla Única Empresarial. Allí nos orientaron y nos indicaron el camino que debíamos seguir. Por otro lado, un gestor nos facilitó parte de las gestiones administrativas previas.

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

Las principales dificultades fueron el primer contacto con el sector, ya que una empresa nueva no era de la confianza de los futuros proveedores, clientes, etc. Al principio esto hizo que la consecución de alguna operación, algún tipo de acuerdo escrito, fuera bastante complicado. Por otro lado, y como consecuencia de nuestra inexperiencia, nos costó mucho cuadrar precios para hacerlos competitivos.

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?

Cada uno de los socios aportamos una cantidad para arrancar.

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

Lo más gratificante es saber que de todo se sale, como quien dice, y que poco a poco vemos como nuestra empresa evoluciona de manera positiva y que vamos creciendo en este sector. Tratando a diario con tantísimas empresas diferentes, aprendes de unos y de otros, cometes errores y los subsanas y creces como persona, y la empresa pasa a ser casi como un hijo. Y la ilusión del primer día sigue aumentando por momentos. También los miedos, pero merece la pena.

TUS CONSEJOS

¿Qué cualidades debe reunir un emprendedor?

Afán de superación, perseverancia, paciencia, cabeza fría y mucha precaución, ilusión a raudales, y valor para afrontar los temporales.

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

Considero y admito que si mi formación hubiese sido algo más avanzada nos habría ido algo mejor al comienzo, pero como dije antes, aprender sobre la marcha es una buena escuela.

¿Cuáles son los principales riesgos de la actividad emprendedora?

En este sector el riesgo mayor es estar en el punto de mira de empresas fantasmas, empresas que pueden ocasionarte un enorme disgusto y hacer que tu empresa no vuelva a levantarse.

El abrirse camino de forma precipitada, con unos precios altos, una imagen o política de empresa no definida del todo y la falta de experiencia en el cierre de operaciones. Además, al principio se gasta inconscientemente y se hacen cosas innecesarias.

¿Qué consejos le darías a un emprendedor que quiera montar una empresa de importación y exportación?

- Cuantos menos socios, mejor
- Cuanto más capital se pueda aportar, mejor
- Que el negocio sea atractivo y lo más innovador posible
- Que cuide la imagen
- Que crea en lo que esta construyendo



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

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

8.1. Servicios para emprendedores

8.1.1. Comunidad de Madrid

Consejería de Empleo y Mujer

Servicio Regional de Empleo

Vía Lusitana, 21

28025 Madrid

Tel.: 915 805 433

<http://www.madrid.org>

Portal del Emprendedor de la Comunidad de Madrid

<http://www.emprendelo.es>

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

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

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

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

Campus del Emprendedor

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

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

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

Consejería de Deportes

Asesoría para la Creación de Empresas

Dirección General de Juventud

Gran Vía, 10 - planta baja

28013 Madrid

Tel.: 917 201 207

<http://www.madrid.org>

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

Escuela Joven de Iniciativas Empresariales

Dirección General de Juventud

Paseo Castellana, 101 - 2º izq.

28046 Madrid

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

escuelajoven@madrid.org / <http://www.madrid.org/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 / <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 / <http://www.esmadrid.com/madridemprende>

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

Preincubadora de Empresas Madrid Crece

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

preincubadora@fue.es

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

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

Ventanilla de la Economía Social y de los Autónomos de Madrid

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

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

Localizador de Emplazamientos Empresariales

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

8.1.3. Administración Central

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

Dirección General de Política de la PYME

María de Molina, 50, 2º

28006 Madrid

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

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

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

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

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

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

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

Castelló, 117 bajo
28006 Madrid

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

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

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

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

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

Agencia de Desarrollo Local - ADESA

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

Ayuntamiento de Alcobendas

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

Ayuntamiento de Boadilla del Monte

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

Ayuntamiento de Collado Villalba

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

Ayuntamiento de Colmenar Viejo

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

**Agencia de Desarrollo Local Getafe
Iniciativas -GISA**

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

Ayuntamiento de Getafe

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

Ayuntamiento de Mejorada del Campo

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

Ayuntamiento de Tres Cantos

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

Centro de Empresas de Valdemoro

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

Ministerio de Igualdad**Programa de Emancipación Joven
Instituto de la Juventud**

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

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

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

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

Instituto de la Mujer

Condesa Venadito, 34

28027 Madrid

Tel.: 900 191 010 / 913 638 000

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

Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

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

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

Formación para Emprendedoras y Empresarias

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

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

8.1.4. Universidades de Madrid

Universidad de Alcalá

Servicio de Orientación Profesional y Psicopedagógica

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

Plaza de Cervantes, 10, 2º

28801 Alcalá de Henares

Tel.: 918 856 475 / Fax: 918 856 476

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

Universidad Alfonso X el Sabio

Gabinete de Apoyo a la Orientación Profesional

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

Edificio A

Avenida de la Universidad, 1

28691 Villanueva de la Cañada

Tel.: 918 109 300 / Fax. 918 109 207

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

Universidad Antonio de Nebrija

Cátedra Nebrija - BBVA en Formación de Emprendedores

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

Campus de la Dehesa de la Villa

Pirineos, 55

28040 Madrid

Tel.: 914 521 101 / Fax: 914 521 111

jcurbelo@nebrija.es - ilopezd@nebrija.es - ldelgadi@nebrija.es

http://www.nebrija.com/la_universidad/catedras/formacion-emprendedores.htm

Escuela de Negocios

Master Oficial en Creación y Dirección de Empresas

Campus de la Dehesa de la Villa

Pirineos, 55

28040 Madrid

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

mrechea@nebrija.es - abaiz@nebrija.es

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

Universidad Autónoma de Madrid

Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)

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

Pabellón C - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar km. 15

28049 Madrid

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

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

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Programa de orientación profesional para el empleo y el autoempleo.

Pabellón B - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar Km. 15

28049 Madrid

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

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

Universidad Camilo José Cela

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Formación para emprendedores.

Edificio B, planta baja

Castillo de Alarcón, 49

28692 Villanueva de la Cañada

Tel.: 918 153 131

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

Universidad Carlos III de Madrid

Servicio de Orientación y Planificación Profesional

Actividades formativas orientadas a la creación de empresas.

sopp@fund.uc3m.es

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

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

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

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

Universidad Complutense de Madrid

Compluemprende

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

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

compluemprende@pas.ucm.es

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

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Curso de Creación de Empresas / Trabajadores Autónomos.

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

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

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

Universidad Europea de Madrid

Gabinete de Orientación al Empleo

Taller de creación de empresas.

Edificio B

Tajo, s/n

Urbanización El Bosque

28670 Villaviciosa de Odón

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

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

Universidad Francisco de Vitoria

Emprendedores UFV

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

Ctra. Pozuelo-Majadahonda Km. 1,800

28223 Pozuelo de Alarcón

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

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

Universidad 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 / <http://www.coie.upm.es>

Universidad Pontificia Comillas

Unidad de Emprendedores

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

Alberto Aguilera, 23, Despacho 505

28015 Madrid

Tel.: 915 406 155

emprendedores@upcomillas.es

http://www.upcomillas.es/servicios/emprendedores/serv_empr.aspx

Universidad Rey Juan Carlos

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

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

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

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

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

Universidad San Pablo Ceu

Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

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

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

8.1.5. Escuelas de Negocio

ESADE Madrid

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

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

Escuela de Organización Industrial - EOI

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

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

IE Business School

María de Molina, 11
28006 Madrid
Tel.: 915 689 600
info@ie.edu / <http://www.ie.edu/business>

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

IESE – Campus Madrid

Camino del Cerro del Águila, 3 - Ctra. de Castilla, km 5,180
28023 Madrid
Tel: 912 113 000 / Fax: 913 572 913
info@iese.edu / <http://www.iese.edu/es>

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

8.1.6. Otras instituciones y organismos

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid

Ribera del Loira, 56-58
28042 Madrid
Tel.: 915 383 500 / Fax: 915 383 677
<http://www.camaramadrid.es>

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

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

Fundación INCYDE

Ribera del Loira, 12
28042 Madrid
Tel.: 915 906 960
<http://www.incyde.es>

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

SECOT – Seniors Españoles para la Cooperación Técnica

Almagro, 2, 5º
28010 Madrid
Tel.: 902 11 97 38 / Fax.: 91 319 82 30
central@secot.org / <http://www.secot.org>

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

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

8.2. Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores

8.2.1. Jornadas y foros

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

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

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

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

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

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

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

8.2.2. Premios y Concursos

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

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

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

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

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

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
fecohe@fecohe.es

Federación Independiente de Pymes y Comercios del Noroeste de Madrid

A 6, km. 28,350
Vía de Servicio Dirección Madrid
28250 Torrelozanes
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 importación y exportación, podrás encontrar un apoyo valioso en las asociaciones empresariales y profesionales. Además de las que tienen un carácter generalista, existen otras asociaciones directamente relacionadas con tu actividad empresarial. A continuación, te ofrecemos algunas de las más significativas:

Agrupación de Distribuidores e Importadores Videográficos

Alfonso XII, 8, 5º
28004 Madrid
Tel.: 915 224 642 / Fax: 915 213 742

Asociación Empresarial de Auxiliares de Comercio Exterior

Alenza, 13
28003 Madrid
Tel.: 915 353 500 / Fax: 915 360147

Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior

Carretas, 33, 3º, oficina 5
28012 Madrid
Tel.: 902 929 335
información@acocex.es
<http://www.acocex.com>

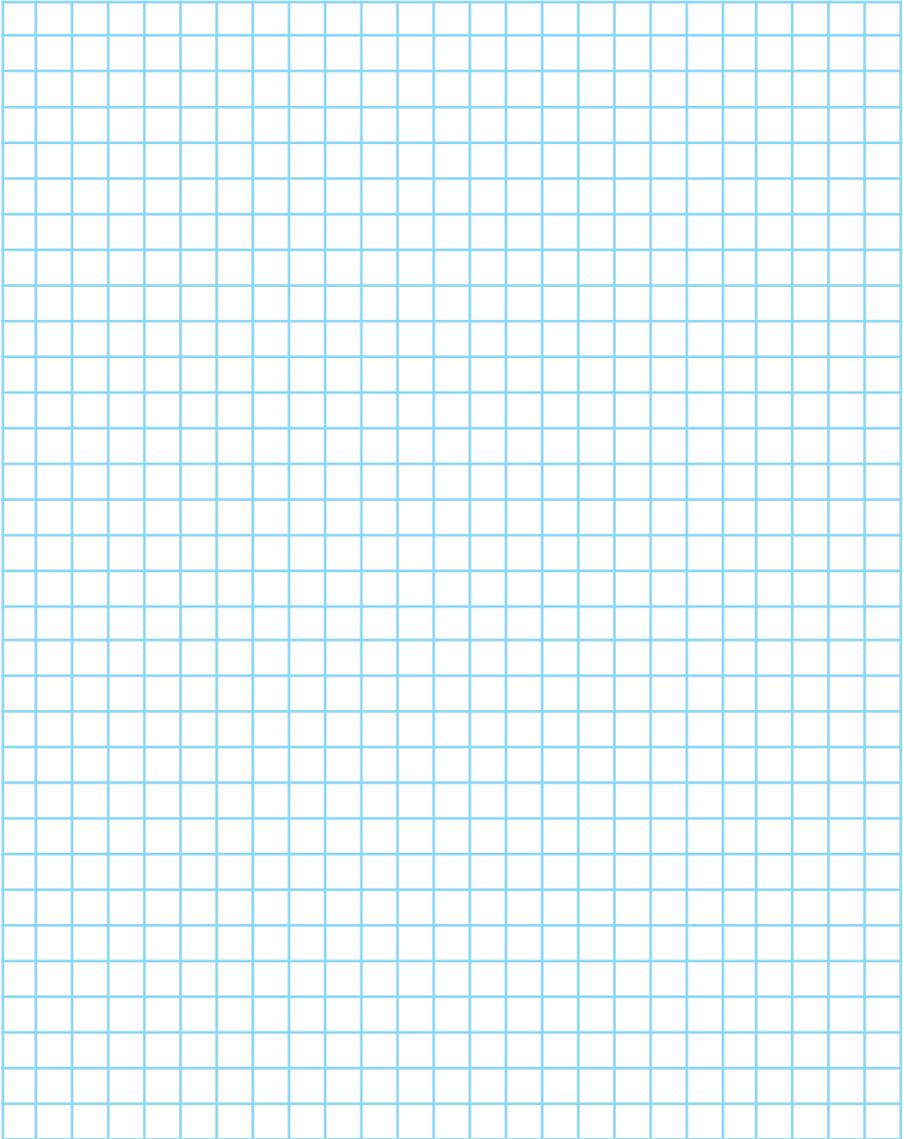
Asociación Española de Importadores de Madera

Flora, 3
28013 Madrid
Tel.: 915 479 745 / Fax: 915 473 980
aeim@aeim.org / <http://www.aeim.org>

Asociación de Importadores Mayoristas de Alimentos del Mar

Alcalá, 76, 2º
28009 Madrid
Tel.: 914 352 179 / Fax: 915 781 260
prodmar@fiab.es / www.conxemar.com

notas



notas

