

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

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

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

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

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

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

Quiero montar...

Cuaderno número 25



La Suma de Todos



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

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



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO

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

...un negocio de restauración

Quiero montar...



... un negocio de restauración

25



La Suma de Todos



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



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO

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

Cuadernos de Orientación para el Emprendimiento





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

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



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

Quiero montar...



... un negocio de restauración



**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-15.686-2009

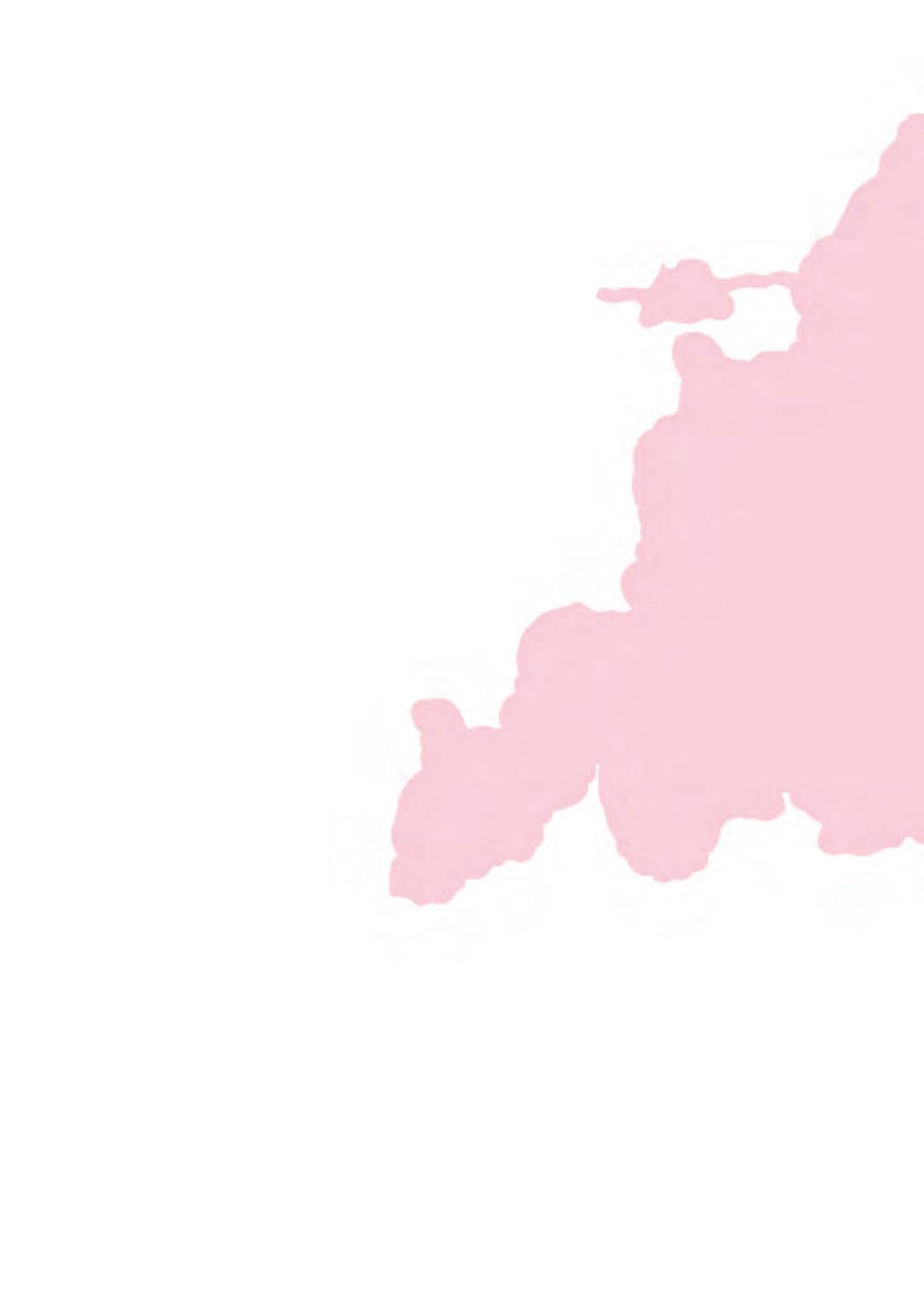
## PÁG. ÍNDICE

5	1.	<b>PRESENTACIÓN</b>
9	2.	<b>¿POR QUÉ EMPRENDER?</b>
11	3.	<b>¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?</b>
12	3.1.	Perfil del emprendedor potencial
13	3.2.	Análisis de tus aptitudes y capacidades personales
15	4.	<b>PAUTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA</b>
16	4.1.	La elección de la idea de negocio
18	4.2.	Análisis DAFO
19	4.3.	La elaboración de tu plan de empresa
19	4.3.1.	Descripción de la actividad
20	4.3.2.	Plan de recursos humanos
24	4.3.3.	Estudio de mercado
25	4.3.3.1.	La competencia: número de empresas del sector en la Comunidad de Madrid
26	4.3.3.2.	Tendencias del sector
28	4.3.4.	Plan comercial y de marketing
28	4.3.5.	Ubicación y local
28	4.3.5.1.	La ubicación de tu negocio de restauración
29	4.3.5.2.	Arrendamiento y compra de locales
31	4.3.6.	Plan económico y financiación de tu proyecto
32	4.3.6.1.	Vías de financiación
35	4.3.6.2.	Ayudas y subvenciones
36	4.4.	<b>La elección de la forma jurídica</b>
36	4.4.1.	Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas
38	4.4.2.	Las formas jurídicas más habituales para los negocios de restauración
39	4.4.3.	Ventajas y desventajas de las formas jurídicas que más te pueden interesar
40	4.5.	<b>Tu negocio de restauración en Internet</b>
40	4.5.1.	Creación y promoción de tu web corporativa
41	4.5.2.	Diseño y contenidos de tu web corporativa
43	5.	<b>TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU NEGOCIO DE RESTAURACIÓN</b>
49	6.	<b>COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UN NEGOCIO DE RESTAURACIÓN</b>
50	6.1.	¿Qué es un negocio de restauración?
50	6.2.	Los principales tipos de establecimientos de restauración y sus características

50	<b>6.2.1. Restaurantes</b>
51	6.2.1.1. Las categorías
54	6.2.1.2. La carta de platos, la carta de vinos y el menú de la casa
54	<b>6.2.2. Cafeterías</b>
55	6.2.2.1. Las categorías
56	6.2.2.2. La carta de platos, la carta de vinos y los platos combinados
56	<b>6.2.3. Bares especiales</b>
57	<b>6.2.4. Discotecas y salas de baile</b>
58	<b>6.2.5. Terrazas de veladores</b>
59	<b>6.2.6. Empresas de catering</b>
61	<b>6.3. Licencias y registros previos al comienzo de la actividad</b>
61	6.3.1. Autorización y registros específicos
62	<b>6.4. Regulación de los horarios de apertura y cierre</b>
64	<b>6.5. Otras disposiciones de interés</b>
64	6.5.1. Manipulación de alimentos
64	6.5.2. Prevención del Tabaquismo
66	<b>6.6. Legislación y normativa aplicable</b>
69	<b>7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: EL ESTABLO</b>
73	<b>8. ANEXO: RECURSOS Y DIRECCIONES PARA EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID</b>
74	<b>8.1. Servicios para emprendedores</b>
74	8.1.1. Comunidad de Madrid
77	8.1.2. Ayuntamiento de Madrid
78	8.1.3. Administración Central
81	8.1.4. Universidades de Madrid
86	8.1.5. Escuelas de Negocio
88	8.1.6. Otras instituciones y organismos
90	<b>8.2. Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores</b>
90	8.2.1. Jornadas y foros
93	8.2.2. Premios y concursos
96	<b>8.3. Direcciones de interés para emprendedores</b>
96	8.3.1. Trámites administrativos
98	8.3.2. Financiación
98	8.3.3. Asociaciones y organizaciones empresariales
102	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 del autodiagnóstico de las aptitudes y capacidades personales para el emprendimiento y del 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 un negocio de restauración**, en el que encontrarás las pautas para la creación de una empresa así como información específica referida a este tipo de negocio. Esperamos que su lectura te motive para tomar el camino del emprendimiento y comenzar a dar los pasos necesarios para la creación de tu propia empresa.



# ¿POR QUÉ EMPRENDER?

## 2. ¿POR QUÉ EMPRENDER?

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

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

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



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

## 3. ¿TIENES LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER?

### 3.1. Perfil del emprendedor potencial

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3.2. Análisis de tus aptitudes y capacidades personales

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

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

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



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

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

En este contexto, antes de llevar a cabo tu idea empresarial es necesario que, a partir de este listado, identifiques tus **aptitudes y actitudes** para evaluar hasta qué punto estas 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 un negocio de restauración?
- ? ¿Conoces bien los servicios que van a ser la base de tu negocio?
- ? ¿Estás plenamente convencido de que puedes abrirte paso en el mercado de la restauración?
- ? ¿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><b>Debilidades</b> Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Tienes problemas de recursos de capital?</li> <li>■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales?</li> <li>■ ¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué se podría mejorar?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recursos financieros limitados</li> <li>- Ubicación y/o local inadecuados</li> <li>- Servicios limitados</li> <li>- Equipo poco motivado</li> </ul>	<p><b>Fortalezas</b> Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué vas a hacer mejor que cualquier otro?</li> <li>■ ¿A qué recursos materiales y humanos tienes acceso?</li> <li>■ ¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Facilidad de acceso a fuentes de financiación</li> <li>- Capacidad directiva</li> <li>- Diseño atractivo y productos de calidad</li> <li>- Establecimiento de estrategias de desarrollo y crecimiento</li> </ul>
	<p><b>Amenazas</b> Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué están haciendo los competidores?</li> <li>■ ¿Te pueden surgir nuevos competidores?</li> <li>■ ¿Qué disponibilidad de personal cualificado, especializado y/o capacitado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto?</li> <li>■ ¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambio en los gustos y hábitos del consumidor</li> <li>- Mercado saturado</li> <li>- Debilidad frente a las cadenas de franquicias</li> <li>- Alta rotación del personal</li> <li>- Restricciones administrativas</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b> Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para tu empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ¿Cuáles son las tendencias del mercado?</li> <li>■ ¿Existe una coyuntura favorable para el desarrollo de tu proyecto?</li> <li>■ ¿Qué cambios tecnológicos se están presentando en el mercado?</li> <li>■ ¿Qué cambios se están produciendo en la normativa legal y/o política?</li> <li>■ ¿Qué cambios se detectan en los patrones sociales y estilos de vida?</li> </ul> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrar en nuevos mercados (barrios de nueva construcción, municipios desabastecidos, etc.)</li> <li>- Ofrecer servicios nuevos o innovadores (servicio a domicilio, organización de eventos, por ejemplo)</li> <li>- Adaptación a nuevas tendencias (cocina ecológica, conexión wifi gratuita, por ejemplo)</li> </ul>
Análisis Externo		

### 4.3. La elaboración de tu plan de empresa

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

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

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

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

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

#### 4.3.1. Descripción de la actividad

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

##### → **Ficha descriptiva**

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

##### → **Presentación de la idea**

- o Cómo y cuándo surgió la idea inicial

##### → **Presentación del promotor o promotores**

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

→ **Descripción del producto o servicio**

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

### 4.3.2. Plan de recursos humanos

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

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

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

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

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

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

Te recomendamos que consultes el Convenio Colectivo vigente correspondiente al sector de hostelería<sup>3</sup>, en el que encontrarás las pautas que deberás seguir para una correcta elaboración de tu plan de recursos humanos.

En este sentido, deberás tener en cuenta que, aunque la contratación de personal para tu negocio de restauración dependerá de las necesidades o el volumen de actividad de la misma, el personal que contrates deberá quedar encuadrado en alguna de las siguientes categorías profesionales:

### **Recepción-conserjería, relaciones públicas, administración y gestión**

Son actividades propias de este área funcional: atención, animación, acceso/salida y tránsito de clientes, facturación y caja, telecomunicaciones, administración y gestión en general.

<b>Grupo Profesional 1</b>	Jefe de recepción, jefe de recepción 2º, jefe comercial, jefe de administración
<b>Grupo Profesional 2</b>	Recepcionista, relaciones públicas, comercial
<b>Grupo Profesional 3</b>	Ayudante de recepción, telefonista, ayudante administrativo
<b>Grupo Profesional 4</b>	Auxiliar de recepción

### **Cocina y economato**

Son actividades propias de este área funcional: servicios de preparación y elaboración de alimentos para consumo, adquisición, almacenamiento, conservación y administración de víveres y mercancías, limpieza y conservación de útiles, maquinarias y zonas de trabajo.

<b>Grupo Profesional 5</b>	Jefe de cocina, segundo jefe de cocina, jefe de catering
<b>Grupo Profesional 6</b>	Jefe de partida, cocinero
<b>Grupo Profesional 7</b>	Ayudante de cocina, ayudante de economato
<b>Grupo Profesional 8</b>	Auxiliar de cocina

<sup>3</sup> El texto íntegro del Convenio Colectivo del Sector de Hostelería y Actividades Turísticas (Restauración) de la Comunidad de Madrid para los años 2007, 2008, 2009 y 2010 se puede consultar en <http://www.madrid.org> (en Boletín Oficial, número 237 de 5 de octubre de 2007). Por otro lado, los textos íntegros de los diferentes acuerdos y convenios estatales referidos al sector de hostelería se pueden consultar en <http://convenios.juridicas.com>. En la sección **Legislación y Normativa Aplicable** de este mismo cuaderno encontrarás las referencias de dichos acuerdos.

### Restaurante, sala, bar y similares, pista para catering

Son actividades propias de este área funcional: servicios de atención al cliente para el consumo de comida y bebida, almacenamiento y administración de equipamiento y mercancías, preparación de servicios y zonas de trabajo.

<b>Grupo Profesional 9</b>	Jefe de restaurante o sala, segundo jefe de restaurante o sala, jefe de operaciones de catering
<b>Grupo Profesional 10</b>	Jefe de sector, camarero, barman, sumiller, jefe de sala de catering, supervisor de catering, supervisor de colectividades
<b>Grupo Profesional 11</b>	Ayudante de camarero, preparador/montador de catering, conductor de equipo de catering, ayudante de equipo de catering
<b>Grupo Profesional 12</b>	Auxiliar de colectividades, auxiliar de preparador/montador de catering

### Mantenimiento y servicios auxiliares

Son actividades propias de este área funcional: servicios de conservación y mantenimiento de maquinaria e instalaciones, trabajos complementarios de la actividad principal, reparaciones de útiles y elementos de trabajo, conservación de zonas e inmuebles.

<b>Grupo Profesional 16</b>	Jefe de servicios de catering
<b>Grupo Profesional 17</b>	Encargado de mantenimiento y servicios auxiliares, encargado de mantenimiento y servicios técnicos de catering, encargado de mantenimiento y servicios técnicos de flota, encargado de mantenimiento y servicios técnicos de instalaciones y edificios, encargado de sección
<b>Grupo Profesional 18</b>	Especialista de mantenimiento y servicios auxiliares, especialista de mantenimiento y servicios técnicos de catering, especialista de mantenimiento y servicios técnicos de flota, especialista de mantenimiento y servicios técnicos de instalaciones y edificios, animador turístico o de tiempo libre
<b>Grupo Profesional 19</b>	Auxiliar de mantenimiento y servicios, monitor/cuidador de colectividades

Debes saber también que, en función de las características especiales de los servicios prestados en el sector de la hostelería, la retribución de tus trabajadores estará constituida por el salario base establecido en el Convenio Colectivo, dos gratificaciones extraordinarias -que se harán efectivas los días 20 de junio y 20 de diciembre de cada año natural-, y las siguientes **percepciones extrasalariales**:

- 101 **Nocturnidad:** Las horas nocturnas que realicen tus trabajadores durante el período comprendido entre las 24 y las 8 horas tendrán una retribución específica del 25 por 100 sobre el salario base reflejado en las tablas salariales del Convenio Colectivo. En caso de que un trabajador preste sus servicios durante 5 o más horas en el período citado, se considerará toda la jornada nocturna a efectos de percibir el complemento de nocturnidad.
- 102 **Manutención:** Con independencia de la jornada laboral, si tu empresa es un restaurante o cafetería, el personal tendrá derecho a manutención por el tiempo dedicado a su trabajo siempre y cuando su jornada coincida con las horas del almuerzo o de la cena. A opción del trabajador, este complemento podrá sustituirse por el abono en metálico de la cantidad mensual que, para ello, se establece en el Convenio Colectivo.
- 103 **Plus de transporte:** Como compensación de los gastos de desplazamiento y medios de transporte, deberás abonar un complemento salarial a los trabajadores que cubran una jornada mayor de 20 horas semanales con independencia de las distancias que puedan existir entre el centro de trabajo y el domicilio de los trabajadores de tu empresa.

También deberás proporcionar a tus trabajadores el **uniforme de trabajo** que establezca el Convenio Colectivo: chaquetilla blanca, camisa blanca, pantalón negro, calcetines negros, zapatos negros y lazo blanco o negro, etc. Cuando la actividad de tu empresa exija el uso de frac o esmoquin, tendrás que retribuir al trabajador con un plus especial por cada servicio que realice.

Por último, en el momento de contratar a tus trabajadores, debes saber que la duración máxima de su **jornada ordinaria de trabajo** será de 1.800 horas anuales de trabajo efectivo y la **jornada máxima semanal** será de 40 horas. Salvo que tu empresa y la representación legal de los trabajadores pactéis expresamente otra distribución de la jornada diaria, ésta no podrá exceder de 8 horas ni dividirse en más de dos períodos, en el supuesto de la jornada partida. Entre la finalización de una jornada y el comienzo de la siguiente siempre deberán transcurrir, como mínimo, 12 horas. Además, todos los trabajadores tendrán derecho a 30 minutos de descanso diario (que no computarán como trabajo efectivo) dentro de su jornada laboral diaria, siempre que ésta exceda las 6 horas.

Con respecto a las **jornadas de descanso**, todos los trabajadores del sector tienen derecho a dos días de descanso semanal, que será de dos días ininterrumpidos en todos aquellos centros de trabajo y/o empresas de 15 o más trabajadores.

El **período vacacional** en el sector de la hostelería es de 30 días naturales ininterrumpidos al año que deben disfrutarse dentro del año natural. Se puede pactar su disfrute en dos períodos de 15 días (necesariamente uno de ellos coincidirá con el período comprendido entre el 15 de junio y el 15 de septiembre); en cualquier supuesto, se iniciará su disfrute inmediatamente después del descanso semanal. Los trabajadores que lleven menos de un año al servicio de la empresa disfrutarán de un mínimo de vacaciones proporcional a su antigüedad en la misma. Por último, cuando no se disfruten en sus fechas correspondientes los 14 días festivos por año natural a los que tiene derecho todo trabajador, se compensarán acumulándolos a las vacaciones anuales o disfrutándolos como descanso continuado.

### 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.

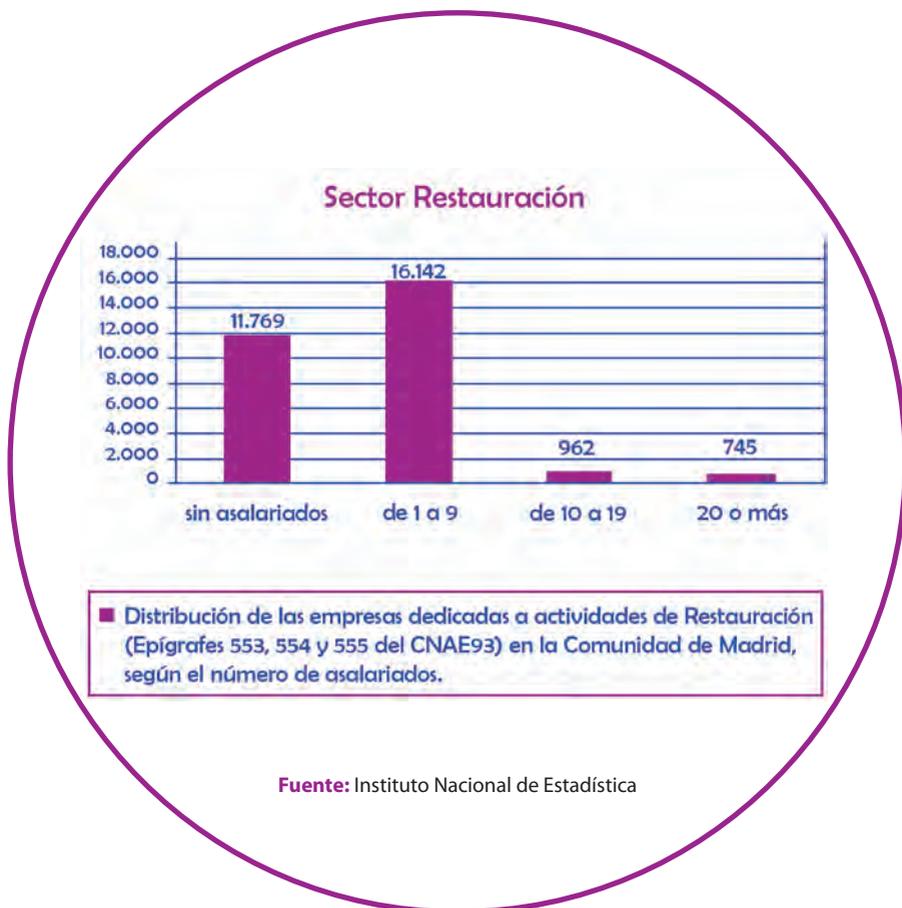
Para ello, debes:

- ☒ 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 y número medio de empleados

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística<sup>4</sup> referentes al sector de **Restauración** (epígrafes 553, 554 y 555 del CNAE93<sup>5</sup>), a finales de 2008 existían 29.618 empresas en la Comunidad de Madrid que desarrollaban este tipo de actividades. De estas empresas 16.142 (54,5%) tenían plantillas de entre uno y nueve trabajadores, 11.769 (39,7%) no contaban con asalariados, y tan sólo 1.707 (5,8%) contaban con más de diez empleados.



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

<sup>5</sup> Los epígrafes citados se refieren a: restaurantes, establecimientos de bebidas, comedores colectivos y provisión de comidas preparadas.

### 4.3.3.2. Tendencias del sector

Cuando hablamos del sector de la hostelería en España nos estamos refiriendo a un **sector de actividad económica muy consolidado**<sup>6</sup> que forma parte intrínseca de nuestro modo de vida. Lo cierto es que los establecimientos de restauración en España son mucho más que locales donde tomar un café, una copa o comer. De hecho, son los principales puntos de **reunión social** para amigos y familiares, y una de las **alternativas de ocio** más demandadas por los ciudadanos. Además, constituyen un importante factor de **reclamo para los turistas** que visitan nuestro país cada año.

En este contexto, y a pesar del momento de desaceleración global de la economía, los últimos estudios realizados por CEPREDE<sup>7</sup> apuntan hacia un crecimiento de la actividad para el sector de hostelería en la Comunidad de Madrid para el 2008. De hecho, es previsible la **creación de nuevos empleos y el aumento de los procesos de inversión** en el sector, aunque con menor intensidad que en años anteriores.

En un sector tan asentado, extendido y heterogéneo, la competitividad es un factor clave del éxito, por lo que **el empresario debe estar dispuesto a:**

- **Innovar en su negocio:** modelos de gestión, estrategias de márketing, incorporación de nuevas tecnologías, etc.
- **Cuidar al máximo la calidad** de los productos y servicios que ofrece, sin olvidar la relación calidad-precio ni la gran importancia que para este tipo de negocio tienen la decoración y ambiente del local.
- **Introducción de nuevos servicios y productos:** en este punto las posibilidades son muy amplias, dependiendo del tipo de establecimiento (cocina de autor, cocina ecológica, acceso gratuito wifi, actuaciones en directo, concursos o fiestas promocionales, instalación de pantallas gigantes para proyectar eventos deportivos o videos musicales, happy hour, sesiones de cuentacuentos, organización de tertulias, servicios para empresas, semanas gastronómicas, etc.)
- **Captar y fidelizar a los clientes,** incorporando servicios diferenciadores tales como el trato personalizado, promociones, servicio a domicilio, tarjetas de fidelización, club de clientes, o la accesibilidad para discapacitados.



En este capítulo es fundamental cuidar al máximo la atención al cliente y asegurar su satisfacción, ya que el boca a oído sigue siendo el principal vehículo de difusión y publicidad para este tipo de negocios.

<sup>6</sup>Según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), la hostelería constituye la quinta rama de actividad económica en España, y la Federación Española de Hostelería (Revista Oficial de FEHR, número 4, 2008) cifra el número de bares, cafeterías y restaurantes en más de 340.000.

<sup>7</sup> CEPREDE, Centro de Predicción Económica, Universidad Autónoma de Madrid.

- ❶ Optar, en función del tipo de negocio, de su tamaño, ubicación y clientela potencial, por la **diversificación o especialización** de su oferta.
- ❷ **Adaptarse con rapidez a los cambios** que se produzcan en los hábitos y gustos del consumidor, teniendo siempre en cuenta la **creciente segmentación de la demanda**.

Por otro lado, los empresarios del sector deben prestar una atención muy especial a la **profesionalización de sus recursos humanos**, que son los responsables directos de la satisfacción del cliente de hostelería y, por tanto, la piedra angular de la productividad, rentabilidad y competitividad de este tipo de negocios.

Según manifestaciones de la Federación Española de Hostelería<sup>8</sup>, el nivel de satisfacción de los trabajadores de restauración con su trabajo es baja en comparación con el de otros sectores de actividad. Esta insatisfacción, que se centra sobre todo en asuntos relacionados con los horarios y las jornadas de trabajo, ha llevado, en los últimos tiempos, a una gran movilidad y alta rotación en los puestos de trabajo a cubrir.

Para corregir esta situación, los empresarios de la restauración empiezan a incorporar en sus modelos de gestión acciones encaminadas a mejorar la situación de sus empleados y, por tanto, a incrementar su compromiso con la empresa. Entre estas medidas destacan una mayor atención a la formación de los trabajadores —no sólo en asuntos de carácter más técnico sino también en técnicas de ventas y atención al cliente o idiomas, por ejemplo—, y la incorporación de acciones que favorezcan la conciliación de la vida familiar y laboral (flexibilización de horarios, por ejemplo).

---

<sup>8</sup> Federación Española de Hostelería, <http://www.fehr.es>

#### 4.3.4. Plan comercial y de marketing

- 📄 Elaboración de estrategias de **diferenciación** respecto a los servicios de tus competidores: incorporación de nuevos servicios, mejora de los servicios existentes, etc.
- 📄 Determinación de los **precios** en función de: costes de producción (tanto materiales como de recursos humanos), inversión realizada, precios de la competencia, valores añadidos que ofrece tu servicio, y objetivos de tu empresa (obtener beneficios, promocionar un nuevo servicio, captar nuevos segmentos del mercado, alcanzar un determinado volumen de ventas, etc.).
- 📄 Determinación de los **canales de comercialización** de tu servicio en función de las características del mismo, de tu empresa, de la competencia y del mercado al que va destinado.
- 📄 Plan de marketing o elaboración de la **estrategia de promoción** para lanzar el servicio en el mercado y darlo a conocer al público: publicidad, catálogos, condiciones especiales, acciones promocionales, presencia en ferias, etc.
- 📄 Plan de **compras** (proveedores) y previsión de **ventas** (clientes).
- 📄 **Atención al cliente.**

#### 4.3.5. Ubicación y local

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

##### 4.3.5.1. La ubicación de tu negocio de restauración

A la hora de decidir dónde vas a ubicar tu negocio de restauración, es importante conocer primero la distribución geográfica de tus **competidores**.

Te aconsejamos que accedas a la sección “Restaurantes” de la **Guía de Recursos Turísticos** que la **Sociedad Pública Turismo Madrid** tiene a tu disposición en [http://www.turismo-madrid.es/ESPA/MVTS/pagina/MVTS\\_vtm.shtml](http://www.turismo-madrid.es/ESPA/MVTS/pagina/MVTS_vtm.shtml). Podrás realizar búsquedas en base a los siguientes criterios: población, nombre del establecimiento, número de salones y capacidad. De cada establecimiento se ofrece una ficha técnica que incluye datos de ubicación y contacto, así como una breve descripción del restaurante y los servicios que ofrece.

Si estas interesado en establecerte en el municipio de Madrid, tienes a tu disposición un amplio buscador de restaurantes en <http://www.esmadrid.com>, que te permite realizar búsquedas por nombre, distrito municipal, tipo de cocina y precio. En esta misma página web (sección servicios/bares de copas) encontrarás el directorio Buscador Noche, en el que encontrarás también datos referentes a bares de copas, cafés, coctelerías, terrazas, discotecas, etc.

Además, puedes consultar las **Páginas Amarillas** en <http://www.qdq.com>, seleccionando la actividad (*bares, bares de tapas, cafés y bares musicales, cafés y salones de té, cafeterías, catering, cervecerías, chocolaterías, comidas y bebidas a domicilio, croissanterías, hamburgueserías, heladerías, marisquerías, mesones, restaurantes, sidrerías, tabernas, ...*), la provincia, la ciudad, el barrio, e incluso la calle.

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 a tus posibles competidores. Además, te permitirá elaborar un mapa preciso de la distribución de los establecimientos de restauración en el municipio o distrito municipal donde te quieres instalar y, por tanto, determinar ubicación más idónea de tu negocio.

En este sentido, deberás prestar especial atención a aquellos barrios, distritos municipales o municipios en los que puede haber un número insuficiente de establecimientos de restauración, o una carencia de establecimientos especializados, para atender las necesidades de sus vecinos, es decir de tus futuros clientes. Las **poblaciones pequeñas y las zonas de nueva construcción** deberán estar en tu punta de mira.

#### **4.3.5.2. Arrendamiento y compra de locales**

Los contratos de arrendamiento de viviendas, locales de negocio, oficinas, almacenes, depósitos, etc., se encuentran sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos<sup>9</sup>, y en su formalización las partes contratantes estipularán las cláusulas que van a regir durante la vigencia del contrato.

---

<sup>9</sup> Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, Boletín Oficial del Estado número 282, de 25 de noviembre de 1994. Se puede consultar en [http://www.boe.es/g/es/bases\\_datos/webBoe.php](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php)

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

Los contratos de arrendamiento de locales de negocio normalmente requerirán el depósito por parte del arrendatario de una fianza equivalente a dos mensualidades de renta. El arrendador deberá depositar el importe de la fianza, mediante ingreso en una cuenta bancaria, en el Instituto de la Vivienda de Madrid<sup>10</sup>, dentro de los 30 días siguientes a la formalización del contrato, junto con:

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

En el caso de compra de locales o terrenos, ésta se formalizará mediante el correspondiente contrato de compraventa, que será elevado a escritura pública e inscrito posteriormente en el Registro de la Propiedad<sup>11</sup>, debiendo abonarse el Impuesto sobre el Valor Añadido cuando se trate de la primera transmisión, o el de Transmisiones Patrimoniales si se trata de la segunda o posterior.

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

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

<sup>10</sup> El Instituto de la Vivienda de Madrid (IVIMA) se encuentra en la calle Basílica, 23, 28020 Madrid. Su horario de atención al público es de 9 a 14 horas. Puede solicitar información en el teléfono 915 809 083.

<sup>11</sup> Puedes localizar el Registro de la Propiedad que le corresponde al municipio en el que vas a ubicar tu establecimiento de restauración 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 negocio de restauración.

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

<b>Constitución de SL</b> En caso de constituirse como empresario individual, este gasto se reduciría a menos de 100 €.	3.500€
<b>Alquiler: 1 año, local de 100 m<sup>2</sup></b> Se ha calculado este coste en base a un alquiler de 15 €/m <sup>2</sup> , aunque esta cifra puede variar, tanto al alza como a la baja, dependiendo del municipio, distrito municipal, barrio o incluso calle en la que se encuentre el local que desees alquilar.	15.000€
<b>Proyecto y licencias municipales</b> Este coste estará en función de las tasas establecidas en el municipio donde quieras ubicar tu establecimiento de restauración y de la envergadura del proyecto.	3.000€
<b>Obras de acondicionamiento</b> Dependerá del tipo de negocio que vayas a poner en marcha, de la envergadura de las obras a realizar y de las calidades escogidas. Se ha tomado como base para el cálculo el precio de 250 €/m <sup>2</sup> .	25.000€
<b>Mobiliario, decoración y equipamiento</b> Dependerá de diversos factores tales como: tipo de negocio de restauración que vayas a poner en marcha, capacidad del local, calidad del mobiliario, estilo de decoración, equipamiento necesario (menaje de comedor, menaje de cocina, electrodomésticos industriales, cámaras frigoríficas, equipo de música, terminales de venta al público, cajas registradoras, etc.).	30.000€
<b>Seguros</b>	1.000€
<b>Total</b>	<b>77.500€</b>



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

#### 4.3.6.1. Vías de financiación

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

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

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

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

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

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

4. **Renting:** Es una variedad del leasing, con financiación a corto plazo. Se trata del 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 de destacar 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%, estableciéndose 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 (haberse dado de alta en autónomos) como máximo en los 12 meses anteriores a la presentación de la solicitud, y presentar la firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su propio proyecto empresarial.

#### → **Emprendedores Avalmadrid**

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

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

#### → **Emprendedores IDEAM (IMADE)**

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

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

#### → **Mujeres emprendedoras**

El porcentaje de la inversión total financiable es de hasta un 80%, 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.

Te aconsejamos que accedas también a la página web Madrid Comercio (<http://www.madridcomercio.org>), promovida por la Comunidad de Madrid y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, donde encontrarás información sobre las ayudas del **Plan de Fomento e Impulso al Comercio y Hostelería** (FICOH). Este plan tiene por objeto la modernización, especialización y adecuación de las pymes y autónomos comerciales de la hostelería, y de empresas de servicios vinculadas al comercio de la Comunidad de Madrid, facilitando su acceso a una financiación a bajo coste y largo plazo mediante préstamos y fórmulas de leasing.

Las **inversiones** (por un importe mínimo de 15.000 €) por los que puedes de obtener financiación (hasta un importe máximo de 300.000 €) son en materia de:

- Adquisición, instalación y montaje de equipamiento informático y/o tecnológico específico para la gestión empresarial.
- Adquisición del equipamiento comercial específico y los bienes muebles (ahorro energético y seguridad).
- Realización de obras o reformas para su modernización.
- Realización de inversiones en activo fijo material e inmaterial (vehículos industriales; maquinaria, mobiliaria y otros equipos; procesos que supongan una mejora de la gestión; franquicias; inversiones en activo circulante vinculado a activo fijo; reestructuración de pasivo vinculado a inversión en activo fijo).

Aunque estas ayudas económicas pueden resultar interesantes, la viabilidad de tu proyecto empresarial no debe apoyarse nunca en ellas, ya que no existe la seguridad de que las vayas a obtener ni, en el caso de que las consigas, el momento en que las cobrarás. Las ayudas públicas solamente deben considerarse como un complemento a los recursos, propios o ajenos, con los que cuentas.

#### 4.4. La elección de la forma jurídica

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

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

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



##### 4.4.1. Características generales de los diferentes tipos de formas jurídicas

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

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

#### 4.4.2. Las formas jurídicas más habituales para los negocios de restauración

Como acabamos de ver, la forma jurídica que adopte tu negocio de restauración 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 Hostelería (epígrafe 55 del CNAE93) es la que corresponde a la de **personas físicas** (53,4% y 64,9%, respectivamente). Por tanto, nos estamos refiriendo al Empresario Individual, la Comunidad de Bienes y la Sociedad Civil.



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

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

En base a estos datos, te ofrecemos a continuación algunas de las ventajas y desventajas de las formas jurídicas más habituales para los negocios de restauración.

#### EMPRESARIO INDIVIDUAL

##### Ventajas

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

##### Desventajas

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

#### COMUNIDAD DE BIENES / SOCIEDAD CIVIL

##### Ventajas

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

##### Desventajas

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

## 4.5. Tu negocio de restauración en Internet

Cuando estés planificando la puesta en marcha de tu negocio de restauración, 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](http://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 “restaurantes 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 palabras clave (palabras o frases relacionadas con tu negocio) y/o orientación (zona geográfica en la que deseas que se muestren tus anuncios).

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

#### 4.5.2. Diseño y contenidos de tu web corporativa

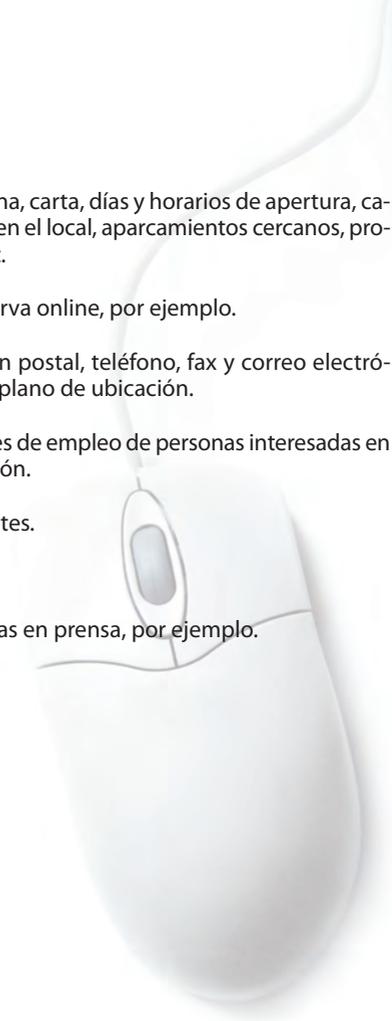
No debes olvidar nunca que el propósito principal de tu web es la de promocionar tu negocio de restauración y vender tus servicios. Por ello, debe captar la **atención** del visitante y ofrecerle unos contenidos motivadores, claros y precisos. En este sentido, es importante mostrar desde el inicio las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

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

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

- 🔗 **Página principal** de entrada o home page.
- 🔗 **Quiénes somos:** presentación de tu establecimiento de restauración, descripción del local (se pueden incluir aquí fotos), categoría, especialidades, ambiente, etc.
- 🔗 **Nuestro equipo:** los socios y el equipo de profesionales.
- 🔗 **Descripción de los servicios ofrecidos:** comedores privados, organización de fiestas y celebraciones, servicio de entrega a domicilio, aparcacoches, comidas de empresa, ofertas para grupos, por ejemplo.

- ✓ **Información para los clientes:** tipo de cocina, carta, días y horarios de apertura, capacidad del local, posibilidad de fumar o no en el local, aparcamientos cercanos, promociones, tarjetas de crédito aceptadas, etc.
- ✓ **Opción para la solicitud de servicios:** reserva online, por ejemplo.
- ✓ **Contacto:** no debe faltar nunca la dirección postal, teléfono, fax y correo electrónico; además, se puede incluir un pequeño plano de ubicación.
- ✓ **Trabaja con nosotros:** para recibir solicitudes de empleo de personas interesadas en trabajar en tu establecimiento de restauración.
- ✓ **FAQ:** repuestas a las preguntas más frecuentes.
- ✓ **Política de privacidad**
- ✓ **Noticias / Sala de prensa:** críticas aparecidas en prensa, por ejemplo.



5

**TRÁMITES  
ADMINISTRATIVOS  
DE CARÁCTER  
GENERAL  
NECESARIOS PARA  
CONSTITUIR TU  
NEGOCIO DE  
RESTAURACIÓN**

## 5. TRÁMITES ADMINISTRATIVOS DE CARÁCTER GENERAL NECESARIOS PARA CONSTITUIR TU NEGOCIO DE RESTAURACIÓN

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

### ¿Por dónde empezar?

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

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

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

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

<http://www.ventanillaempresarial.org>

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

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

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

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

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

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

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



# **COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UN NEGOCIO DE RESTAURACIÓN**

## 6. COSAS QUE DEBES SABER SI QUIERES MONTAR UN NEGOCIO DE RESTAURACIÓN

### 6.1. ¿Qué es un negocio de restauración?

Los negocios de restauración son establecimientos cuya actividad principal es la de **suministrar comidas y bebidas para su consumo dentro o fuera del local donde se ubique el negocio**. Los principales tipos de establecimientos de restauración son: restaurantes, cafeterías, bares especiales, discotecas y salas de baile, terrazas de veladores y empresas de catering.

### 6.2. Los principales tipos de establecimientos de restauración y sus características

A continuación, te ofrecemos información sobre las características y requisitos que deben cumplir algunos modelos de negocio relacionados con la restauración y pueden ser de tu interés.

#### 6.2.1. Restaurantes

Son establecimientos que **disponen de cocina y comedor con el fin de ofrecer comidas y/o cenas mediante precio para ser consumidas en el mismo local**. Aquellos que reúnen características especiales de edificación, antigüedad y localización geográfica podrán usar, previa autorización administrativa, la denominación de “**casa de comidas**”. De acuerdo con la regulación vigente relativa a este tipo de establecimiento hostelero<sup>12</sup>, debes saber que:

- La **carta** de platos, así como la de vinos, que comprenderá también aguas minerales, cervezas, refrescos, licores e infusiones, deberá exhibirse tanto en el interior como en el exterior de los establecimientos, en un lugar que permita su lectura sin dificultad, redactándose obligatoriamente en español y, en los restaurantes clasificados en lujo, primera y segunda categoría, también en inglés y francés.
- Será obligatoria en todos los restaurantes la expedición de **facturas**, en las que deberán figurar los distintos conceptos con sus precios, por separado y en escritura inteligible para el cliente. Las facturas se llevarán en libros talonarios, aunque sean desmontables, y se numerarán correlativamente, tanto los originales como los duplicados, debiendo ser conservados estos últimos por el orden de su expedición durante tres meses.

<sup>12</sup> Orden Ministerial de 17 de marzo de 1965 (Boletín Oficial del Estado, nº 75 de 29 de marzo de 1965), modificada por las de 19 de junio de 1970, 29 de junio de 1978, y 10 de julio de 1991, sobre la ordenación turística de restaurantes. Se puede consultar el texto íntegro en el servicio de búsquedas del Boletín Oficial del Estado ([http://www.boe.es/g/es/bases\\_datos/webBoe.php](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php)).

- ❶ La instalación de **maquinaria y útiles relativos a cocinas**, refrigeración, calefacción, elevadores y cámaras frigoríficas deberá reunir las condiciones técnicas exigidas, y se efectuará de tal modo que se eviten los ruidos y vibraciones, con arreglo a los procedimientos técnicos pertinentes. La instalación de cocinas y servicios, así como la eliminación de basuras y aguas residuales, deberá ajustarse a las normas establecidas por las disposiciones vigentes.
- ❷ Deberá estar garantizada la **ventilación directa o forzada** en todas las dependencias del establecimiento, y será obligado disponer de aparatos protectores contra incendios, debiendo estar instruido el personal sobre las medidas a tomar en caso de siniestro.
- ❸ Se podrá amenizar el servicio de comidas con **música en directo**, a cargo de uno o varios intérpretes, sin exceder el máximo de cuatro distintos por día. No está permitida la existencia de escenario ni actuaciones que impliquen la actividad de teatro o variedades en cualquiera de sus formas.



### 6.2.1.1. Las categorías

Los restaurantes se clasifican dentro de las **categorías** de: lujo, primera, segunda, tercera y cuarta, cuyos **distintivos** serán, respectivamente, cinco, cuatro, tres, dos y un tenedores. La categoría que corresponda deberá aparecer en el exterior de los establecimientos, en la propaganda impresa, en las cartas y menús y en las facturas, y se consignará en forma que no deje lugar a dudas. La obtención de la categoría dependerá de las características que reúna el restaurante.

A continuación te resumimos las características mínimas que son necesarias para cada categoría:

### Características de los **restaurantes de lujo**:

- **El restaurante dispondrá de:** una entrada para los clientes que sea independiente de la del personal de servicio; guardarropa; vestíbulo o sala de espera, en el cual podrá instalarse un bar; un comedor, con superficie adecuada a su capacidad; un teléfono en cabina aislada; aire acondicionado; servicios sanitarios independientes con instalaciones de lujo, para señoras y caballeros, con agua caliente y fría en los lavabos; ascensor si el establecimiento ocupa una segunda planta u otra superior del edificio; decoración y menaje de gran calidad, en armonía con el rango del establecimiento; buffet frío, a la vista, en el comedor; mesas auxiliares y flameadores para el servicio de las mesas.

Y **La cocina dispondrá de:** almacén, bodega con cámara frigorífica, despensa, cuarto frío con cámaras para carnes y pescados, office, mesa caliente, hornos, gratinador, parrilla para pescados y carnes, batería de primera calidad y fregaderos. Aquellos platos que lo requieran deberán salir de la cocina con cubrefuentes. La extracción de humos y vahos estará garantizada en todo momento. Si el establecimiento tiene más de una planta dispondrá de escaleras de comunicación para el servicio.



Y **La carta** deberá ofrecer una gran variedad de platos de la cocina internacional y otros típicos de la cocina española. La carta de vinos será amplia y contendrá marcas de reconocido prestigio.

Y **El personal de servicio**, que deberá ir debidamente uniformado, tendrá a su disposición armarios roperos y aseos con ducha. El primer jefe de comedor deberá conocer los idiomas francés e inglés.

### Características de los **restaurantes de 1ª categoría**:

- **El restaurante dispondrá de:** una entrada para los clientes que sea independiente de la del personal de servicio; guardarropa; un comedor, con superficie adecuada a su capacidad; calefacción y refrigeración; menaje y mobiliario de primera calidad; teléfono; servicios sanitarios independientes, para señoras y caballeros, con agua caliente y fría en los lavabos; aseos independientes para el personal de servicio. Si el restaurante tiene más de una planta de comedor o la cocina está situada en planta distinta a éste, deberá disponer de escalera de comunicación para el servicio. Si ocupa una tercera planta u otra superior del edificio, dispondrá de ascensor para el uso de los clientes.

- Y **La cocina dispondrá de:** cámara frigorífica para pescados y carnes por separado, horno, despensa, almacén, bodega, fregaderos y batería de buena calidad. Aquellos platos que lo requieran deberán salir de la cocina con cubrefuentes. Estará asegurada la ventilación de la cocina directamente al exterior o con extractores de humos y vahos.
- Y La **carta** deberá contener platos de la cocina internacional y otros propios de la cocina típica española. Se deberá hacer distinción entre la carta de menús y la carta de vinos.
- Y El **personal de servicio** deberá ir debidamente uniformado. El jefe del comedor deberá conocer los idiomas francés e inglés.

#### Características de los **restaurantes de 2ª categoría:**

- **El restaurante dispondrá de:** una entrada para los clientes que sea independiente de la del personal de servicio (en su defecto, los proveedores de mercancías no utilizarán el mismo acceso en las horas en que esté abierto el establecimiento a la clientela); guardarropa; un comedor con superficie adecuada a su capacidad; teléfono; calefacción; menaje y mobiliario de calidad; servicios sanitarios independientes, para señoras y caballeros, con agua caliente y fría en los lavabos; aseos para el personal de servicio.
- Y **La cocina dispondrá de:** cámara frigorífica, despensa, almacén, bodega, fregaderos y batería de calidad, estando asegurada su ventilación directamente al exterior o con extractores de humos.
- Y La **carta** estará en consonancia con la categoría del establecimiento.
- Y **El personal de servicio** deberá ir debidamente uniformado. El jefe del comedor deberá conocer los idiomas francés e inglés.

#### Características de los **restaurantes de 3ª categoría:**

- **El restaurante dispondrá de:** un comedor con una superficie adecuada a su capacidad; teléfono; mobiliario apropiado; cubertería inoxidable; vajilla de loza o vidrio irrompible; cristalería sencilla y en buen estado de conservación; mantelería con servilletas de tela o papel; servicios sanitarios independientes para señoras y caballeros, y lavabos.
- Y **La cocina dispondrá de:** fregaderos con agua corriente, cámara frigorífica o nevera, despensa, buena batería y, en caso de que la ventilación no fuese directa al exterior, extractor de humos.
- Y La **carta**, aunque sencilla, ofrecerá varios platos.
- Y El **personal** que tenga contacto con el público deberá presentarse con chaqueta blanca.

Características de los **restaurantes de 4ª categoría:**

☉ **El restaurante dispondrá de:** un comedor independiente de la cocina; cubertería inoxidable; vajilla de loza o vidrio irrompible; cristalería sencilla y en buen estado de conservación; servilletas de tela o papel; servicios sanitarios decorosos.

Y La carta, aunque sencilla, ofrecerá varios platos.

### 6.2.1.2. La carta de platos, la carta de vinos y el menú de la casa

Se entiende por “**carta de platos**” y “**carta de vinos**” a la relación escrita de comidas y bebidas, respectivamente, que de forma obligatoria deben ofrecer todos los restaurantes a sus clientes. Su composición y variedad deberán estar de acuerdo con la categoría y especialidad que ostente.

Cualquiera que sea su categoría, todos los establecimientos estarán obligados a incluir en sus cartas de vino aquellos que sean comunes del país, blanco y tinto, y que tengan una graduación alcohólica no inferior a 12 grados.

Deberás conservar en tu establecimiento, y tener a disposición de cualquier cliente que lo solicite, un ejemplar de ambas cartas debidamente sellado y fechado por la Dirección General de Turismo.

Los restaurantes de tres, dos y un tenedor deberán ofrecer al público al menos un “**menú de la casa**”, en el que, bajo un precio global, estén incluidos el pan, vino y postre. Dicho menú se confeccionará libremente por cada restaurante, pero deberá responder, en lo posible, a la cocina típica del lugar o, en su defecto, a las especialidades regionales españolas.



### 6.2.2. Cafeterías

Son establecimientos que disponen de **barra y servicios de mesa** en una misma unidad espacial. Ofrecen al público refrescos y bebidas en general, tapas frías o calientes, bocadillos y platos combinados o simples de elaboración sencilla y rápida en frío o a la plancha, helados, etc.

#### 6.2.2.1. Las categorías

Las cafeterías se clasificarán en las **categorías** de especial, primera y segunda, cuyos distintivos serán, respectivamente, tres tazas, dos tazas y una taza. La categoría que corresponda deberá aparecer en el exterior de los establecimientos, en la propaganda impresa, en las cartas y menús y en las facturas de tal forma que no deje lugar a dudas. La obtención de la categoría dependerá de las características que reúna la cafetería.

A continuación te resumimos las características mínimas necesarias para cada categoría:

#### Características de las **cafeterías especiales**:

- **Las cafeterías especiales dispondrán de:** entrada para los clientes que sea independiente de la del personal de servicio; guardarropa; teléfono; calefacción y refrigeración; servicios sanitarios independientes para señoras y caballeros, con agua caliente y fría en los lavabos; menaje y mobiliario en consonancia con el rango del establecimiento; una barra o mostrador adecuado para la categoría y capacidad del local.
- ┆ **La cocina dispondrá de:** menaje de primera calidad; cafetera express; fuente de soda; plancha; cámara frigorífica; office con fregaderos y un local como almacén.
- ┆ El **personal** deberá ir debidamente uniformado y debe tener a su disposición vestuarios y aseos independientes para el personal masculino y femenino.

#### Características de las **cafeterías de 1ª categoría**:

- Las **cafeterías de 1ª categoría** tienen que cumplir los mismos requisitos que las cafeterías especiales, salvo que: si no disponen de una entrada independiente para los clientes, los proveedores de mercancías no utilizarán el mismo acceso en las horas en que esté abierto el establecimiento a la clientela; no están obligadas a disponer de guardarropa y refrigeración.

#### Características de las **cafeterías de 2ª categoría**:

- **Las cafeterías de 2ª categoría deberán disponer de:** teléfono; servicios sanitarios independientes para señoras y caballeros; una barra o mostrador adecuado a la capacidad del local.
- ┆ La cocina dispondrá de: cubertería inoxidable; vajilla y cristalería en buen estado de conservación; cafetera express; plancha; cámara frigorífica; fregaderos.
- ┆ El personal deberá ir uniformado.



### 6.2.2.2. La carta de platos, la carta de vinos y los platos combinados

Tal y como ocurre con los restaurantes, las cafeterías deben ofrecer al público las **cartas de platos y vinos**, cuya composición y variedad deberá estar de acuerdo con la categoría que ostentan.

Todas las cafeterías deberán ofrecer al público, de forma destacada dentro de un recuadro en la carta de platos, al menos un plato combinado de la casa, en cuyo precio se entenderán siempre incluidos los conceptos de pan y vino. El número de **platos combinados** que cada cafetería debe ofrecer a sus clientes y el contenido de los mismos, vienen establecidos en función de su categoría:

- En **cafeterías de categoría especial**: al menos seis platos combinados, de los cuales dos de ellos tendrán como alimento base el pescado, otros dos la carne y otros dos los huevos.
- En **cafeterías de 1ª categoría**: cuatro platos combinados, los cuales tendrán como alimento base pescado, carne, fiambres o huevos.
- En **cafeterías de 2ª categoría**: al menos tres platos combinados, los cuales tendrán como alimento base carne, fiambre o huevos.



Además, todas las cafeterías deberán ofrecer el denominado **plato combinado turístico**, el cual tendrá las siguientes variantes:

- Las **cafeterías de categoría especial** deben ofrecer tres variantes: una cuyo alimento base serán los huevos; otra, el pescado y otra, la carne.
- En **cafeterías de 1ª categoría** habrá dos variantes: una, cuyo alimento base serán los huevos o el pescado, y, otra, la carne o los fiambres.
- En **cafeterías de 2ª categoría** habrá una variante, cuyo alimento base podrá ser huevos, carne o fiambre.

No debes olvidar que las cafeterías están obligadas a presentar en la **Dirección General de Turismo**<sup>13</sup> un ejemplar, por triplicado, de las cartas de platos y bebidas que ofrezcan, especificando los precios de cada servicio. Cualquier modificación que se haga en el contenido de las cartas, tanto si se refiere a los propios platos o a los precios, deberá ser objeto de nueva y previa declaración. Deberás conservar en tu establecimiento, y tener a disposición de cualquier cliente que lo solicite, un ejemplar de ambas cartas debidamente sellado y fechado por la Dirección General de Turismo.

<sup>13</sup> Consejería de Cultura y Turismo, Dirección General de Turismo, Príncipe de Vergara, 132, 28002 Madrid, Tel. 917 208 224.

### 6.2.3. Bares especiales

Los **bares especiales** son locales cerrados y cubiertos dedicados principalmente a proporcionar bebidas a cambio de un precio cierto, teniendo como actividad especial y complementaria amenizar al público asistente mediante **ambientación musical**.

Estos establecimientos deberán estar debidamente **insonorizados** evitando perturbar el entorno medioambiental y está **prohibida la entrada a menores de 16 años** en ellos. La ambientación musical se realiza mediante la reproducción o transmisión mecánica o electrónica. Se permite asimismo la existencia de **monitores de televisión** para la reproducción videográfica de proyecciones músico-vocales.

La actividad de los bares especiales debe desarrollarse única y exclusivamente en el interior del local y no pueden contar con cocina, plancha o cualquier otro medio de preparación de alimentos. Únicamente pueden ofrecer bocadillos o similares que hayan sido adquiridos a terceros.

Se considera **bares especiales** a los bares de copas, pubs, disco-pubs, disco-bares, bares musicales y similares. Algunos de éstos bares especiales presentan determinadas características diferenciadores, como son:

- † **Bares de copas sin actuaciones musicales en directo.**
- † **Bares de copas con actuaciones musicales en directo:** pueden realizarse actuaciones musicales o músico-vocales en directo con un máximo de cuatro actuaciones distintas por día. También se contempla la actuación del público en actividades de karaoke.
- † Aquellos bares que reúnen características especiales de edificación, antigüedad y localización geográfica podrán usar, previa autorización administrativa, la denominación de **tabernas**.

### 6.2.4. Discotecas y salas de baile

Son aquellos locales que, aunque disponen de servicio de bebidas, tienen como actividad principal ofrecer al público la posibilidad de **bailar**. Para ello, deben contar con una o más pistas de baile.

Se considera **pista de baile** al espacio delimitado y destinado, con carácter exclusivo, a tal fin. Es decir, deben estar desprovistas de elementos constructivos y mobiliarios y, como mínimo, deben tener las dimensiones suficientes para inscribir en ellas un círculo de 7 metros de diámetro.



Debes saber que en estos locales el **soporte musical** puede ser utilizado mediante actuaciones en directo (conjuntos musicales, músico-vocales, cantante y amenizador), mediante reproducción mecánica o electrónica, o alternando ambos sistemas. Para poder realizar actuaciones en directo debes contar con escenario y camerinos en tu local.

**La entrada de menores de 16 años está prohibida** en todas las discotecas y salas de baile, salvo en las denominadas como **salas de juventud**. Se trata de locales cubiertos y cerrados destinados exclusivamente a celebrar sesiones de baile para **jóvenes de entre 14 y 16 años**, y en los que no se podrán expedir ni exhibir bebidas alcohólicas o tabaco a los asistentes, ni se permitirá su consumo por parte de los menores. Queda asimismo prohibida la realización de cualquier actividad propia de locales no autorizados para menores.

### 6.2.5. Terrazas de veladores

Las **terrazas de veladores** son instalaciones ubicadas en suelo público o privado que están formadas por mesas, sillas, sombrillas, toldos, jardineras y otros elementos de mobiliario urbano móviles y desmontables y desarrollan su actividad de forma accesoria a un quiosco (de temporada o permanente) o a un establecimiento principal de bar, cafetería, restaurante, bar-restaurante, café bar, taberna, chocolatería, heladería, salón de té, croissantería.

En los bares y restaurantes que tengan la consideración de usos asociados de edificios exclusivos de uso terciario, tales como hoteles o centros comerciales, sólo podrán ubicarse en los espacios libres de parcela de titularidad privada y en los respectivos patios interiores.

Existe también la categoría especial de **terrazas de veladores con cerramientos estables**. Se trata de terrazas de veladores cerradas en su perímetro y cubiertas mediante elementos desmontables que se encuentran en terrenos de titularidad y uso público y que desarrollan su actividad de forma accesoria a un establecimiento principal de bar, cafetería, restaurante, bar-restaurante, café bar, taberna, chocolatería, heladería, salón de té, croissantería. Al igual que en el caso de las terrazas sin cerramientos estables, sólo se podrá realizar la misma actividad y expender los mismos productos que el establecimiento del que dependen.

Cada Ayuntamiento tiene sus propias ordenanzas que regulan la instalación y funcionamiento de las terrazas de velador. Esta normativa abarca, de manera exhaustiva: ubicación, superficie que se puede ocupar, ocupación de espacios públicos, instalaciones (eléctricas, de agua, saneamiento, calefacción y/o aire acondicionado, etc.), mobiliario, características de los cerramientos, publicidad, horarios de apertura, periodo de funcionamiento, ruidos, etc.



## 6.2.6. Empresas de catering

Una **empresa de catering** es aquella que se dedica al **suministro de comida preparada** a sus clientes. Algunos ejemplos de empresas de catering son:

- ❶ **Catering de aviación, ferrocarriles o buques:** son aquellas que prepararan comidas para el consumo de los pasajeros y tripulaciones que vayan a bordo de los aviones, trenes y buques de carga o pasaje.
- ❷ **Cocinas centrales:** son industrias que, a partir de locales preparados al efecto, preparan comidas completas o parte de las mismas para su posterior distribución a escuelas, empresas, hospitales, etc.
- ❸ **Catering para particulares:** se trata de aquellas que preparan comidas completas o parte de las mismas para la realización de banquetes y fiestas para particulares, y aquellas que preparan comidas caseras para llevar.



Antes de iniciar la actividad debes recordar que necesitarás un **local** que cuente con un espacio habilitado para cada una de estas áreas: oficina, recepción de mercancía, manipulación de alimentos, cocina y almacenaje de cámara frigorífica. También deberás disponer de un equipamiento completo de cocina industrial, furgonetas isotérmicas para el transporte de los alimentos y termos para bebidas frías y calientes.

Si estás pensando en montar una empresa más familiar, como pueden ser las de **comidas caseras para llevar**, solo será necesario que cuentes con una cocina doméstica y la maquinaria adecuada, así como con un espacio para la venta.

Según la normativa higiénico-sanitaria para la instalación y funcionamiento de industrias dedicadas a la preparación y distribución de comidas para consumo en colectividades y medios de transporte<sup>14</sup>, las empresas de catering están sujetas a determinados **requisitos higiénico-sanitarios**:

- ❶ Los locales dedicados a la manipulación de alimentos, materias primas, productos intermedios y finales, estarán **debidamente aislados** de cualquier otro ajeno a sus cometidos específicos. La distribución del mismo tiene que asegurar siempre una separación entre la zona de recepción y el almacenaje de materias primas, zonas de cocina y zonas de manipulación y envasado.

<sup>14</sup> Real Decreto 2817/1983, de 13 de octubre de 1983, por el que se aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria de los Comedores Colectivos. Boletín Oficial del Estado número 70, 270/1983 de 11 de noviembre de 1983.

- Los **pavimentos** de estos locales deben de ser impermeables, antideslizantes, de fácil limpieza y desinfección, con la inclinación suficiente para evitar retenciones de agua u otros líquidos y estarán provistos de desagües con los dispositivos adecuados que eviten olores y penetración de roedores.
- Dispondrán de **cámaras frigoríficas** en bandas de 0° C y 25° C, dispuestas de tal forma que la conservación de las materias primas no pueda influir en sus caracteres organolépticos originales, ni suponer riesgos de contaminación tóxica o microbiana, directa o indirectamente. Estas cámaras estarán provistas de termómetros de lectura exterior.
- Las **salas de manipulación y envasado de alimentos** no podrán tener una temperatura superior a 18°C. La Dirección General de Sanidad podrá exigir sistemas de climatización, como garantía sanitaria, en aquellos casos en que la preparación de ciertos platos requiera una atmósfera con temperaturas inferiores a las señaladas anteriormente.

- En el caso de que los elaborados almacenados sean **artículos congelados o ultra-congelados**, las instalaciones de frío mantendrán una temperatura inferior o igual a -18° C. Si los productos han de ser consumidos sin previo calentamiento, las instalaciones de frío asegurarán que la temperatura en el interior del producto esté comprendida entre 4° C y 8° C. Cuando los productos almacenados en espera de transporte estén preparados para su consumo en caliente, deberán existir instalaciones para que la temperatura en el centro de los mismos sea igual o superior a 65° C.



- Próximos a los puestos de trabajo del personal manipulador existirán **lavamanos** accionados a pedal u otro sistema no manual (uno por cada ocho operarios) dotados de jabón, cepillo de uñas, secador de manos o toallas de un solo uso. Otro lavamanos similar se ubicará en las entradas de las zonas de trabajo.
- Junto a cada vestuario o grupo de vestuarios deberá estar situado un **cuarto de aseo** con instalación de agua caliente y fría, con separación de sexos y fácil acceso, sin que se entorpezca la circulación de personas ya lavadas y mudadas de ropa con el equipamiento de servicios higiénicos. Su separación con la zona de almacenamiento será completa, debiendo existir un vestíbulo o local intermedio entre las mismas.
- Las **máquinas** (cortadoras, turmix, ...), así como los **instrumentos de corte y demás utensilios, mesas y estanterías** serán de material impermeable e inoxidable. No se permitirá la utilización de madera en cualquier tipo de utillaje que se destine al almacenamiento o manipulación de alimentos perecederos.

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

Antes del comienzo de tu actividad, deberás tramitar, como titular de la actividad y en el Ayuntamiento correspondiente al municipio en el que quieres instalar tu negocio de restauración, la correspondiente licencia de actividad y, en su caso, de apertura y funcionamiento.

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

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

#### 6.3.1. Autorización y registros específicos

Según el tipo de negocio de restauración que vas a poner en funcionamiento, debes obtener **autorizaciones específicas** y proceder a la inscripción de tu negocio en los registros oficiales correspondientes.

##### 🍷 Restaurantes y cafeterías

El órgano responsable de conceder las autorizaciones de apertura de negocios de restauración en la Comunidad de Madrid es la Dirección General de Turismo, que deberá resolver tu solicitud, en sentido positivo o negativo, en el plazo máximo de seis meses. En el proceso de evaluación de tu solicitud se incluye la inspección de tus instalaciones por parte de la Dirección General de Turismo y, si fuera necesario, una entrevista contigo, como titular del negocio.

En el caso de resolución favorable, deberás inscribir tu establecimiento en el **Registro General de Empresas y Entidades Turísticas** de la Comunidad de Madrid, para lo cual deberás presentar, además de la solicitud normalizada, una memoria de actividades —con descripción del objeto, volumen de negocio, número de empleados, ubicación y cualquier dato que contribuya a una mejor definición de la actividad que vas a desarrollar—, tu Licencia Municipal de Funcionamiento, el alta en el epígrafe correspondiente del Impuesto de Actividades Económicas (IAE), el justificante de hallarse al corriente en el pago del mismo, tu NIF o tu CIF.

## ● Bares especiales

Los bares especiales no precisan autorización turística de apertura. Únicamente deberán declarar los precios de sus servicios ante la Dirección General de Turismo. Una vez sellada la lista de precios, se podrán inscribir en el Registro General de Empresas y Entidades Turísticas, debiendo presentar cualquier modificación que se produzca en ella ante la Dirección General de Turismo para su nuevo sellado.

## ● Empresas de catering

Antes de iniciar la actividad de tu empresa de catering debes solicitar la **autorización sanitaria** correspondiente en la Dirección General de Salud Pública y Alimentación<sup>15</sup>. En el proceso de evaluación de tu solicitud se incluye la inspección de tus instalaciones por parte de la citada Dirección General.

En el caso de resolución favorable, deberás inscribir tu establecimiento en el **Registro de Industrias y Establecimientos Alimenticios** de la Comunidad de Madrid, para lo cual deberás presentar, junto con la solicitud normalizada, una memoria descriptiva de las actividades alimentarias a realizar y una descripción de los procesos de manipulación de los productos que se van a elaborar, envasar, distribuir, o importar; el esquema (planos) de las instalaciones y descripción del local, donde esté indicada la maquinaria existente. Debes saber que deberás convalidar el alta en el Registro al menos cada 5 años, y que, en todo caso, deberás comunicar cualquier modificación en los datos existentes antes de que transcurra dicho plazo.

### 6.4. Regulación de los horarios de apertura y de cierre

Existen normas generales de cumplimiento obligatorio respecto a los **horarios de apertura y cierre** de los establecimientos de restauración que debes conocer<sup>16</sup>. En este sentido, todos los horarios a los que se refiere la normativa vigente, sin excepción, tendrán la consideración de **horarios máximos**, por lo que en ningún caso podrán ser rebasados o excedidos.

Se entenderá por **horario de apertura** el momento a partir del cual se permitirá el acceso de los usuarios al local o establecimiento, y por **horario de cierre** el momento a partir del cual no se permitirá el acceso de ningún cliente al local o establecimiento y no se expondrá consumición alguna.

<sup>15</sup> Dirección General de Salud Pública y Alimentación, Julián Camarillo, 6, 28037 Madrid, Tel. 912 056 887.

<sup>16</sup> Orden 1562/1998, de 23 de octubre, del Consejero de Presidencia, que establece el régimen relativo a los horarios de locales de establecimientos públicos y actividades recreativas así como de otros establecimientos abiertos al público, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 261, de 3 de noviembre de 1998.

El **horario general de apertura y cierre** de los locales o establecimientos de restauración se establece en función de la actividad desarrollada en ellos:

- ⌚ Tabernas, bodegas y otras asimilables:  
de 06:00 a 02:00 horas
- ⌚ Heladerías, chocolaterías, croissanterías, salones de té y asimilables:  
de 08:00 a 01:00 horas
- ⌚ Restaurantes, salones de banquetes, cafeterías, bares, café-bares, terrazas y otros asimilables:  
de 10:00 a 02:00 horas
- ⌚ Bares de copas con o sin actuaciones musicales en directo:  
de 13:00 a 03:00 horas
- ⌚ Salas de juventud: de 17:00 a 22:00 horas.
- ⌚ Discotecas, salas de baile, cafés-espectáculo, salas de fiesta con espectáculo y restaurantes-espectáculo y otros asimilables:  
de 17:00 a 05:30 horas



Debes saber que entre la hora de cierre y la subsiguiente apertura deberá transcurrir un **período mínimo de seis horas**, salvo en los siguientes supuestos especiales:

- ⌚ El horario de cierre podrá retrasarse media hora los viernes, sábados y víspera de festivos.
- ⌚ El horario de cierre podrá retrasarse una hora con ocasión de la celebración de las fiestas patronales de cada municipio.
- ⌚ Los bares y restaurantes ubicados en el interior de hoteles podrán retrasar el horario de cierre una hora para atender exclusivamente a los clientes hospedados.

A la hora de cierre deberán quedar fuera de funcionamiento la ambientación musical, las máquinas y demás aparatos de juego, vídeo o similares, y las señales luminosas ubicadas en el exterior del local. También deberán cesar las actuaciones que se celebren, con independencia de las tareas propias de recogida y limpieza que se realicen por parte del personal de los establecimientos. Asimismo, a la hora de cierre se encenderán las luces generales del local, quedando las puertas de entrada y de salida expeditas y abiertas para que se produzca el desalojo completo y ordenado del local. Con carácter general, dicho desalojo debe realizarse en el plazo máximo de 30 minutos desde la hora de cierre. En el caso de los locales cuya licencia municipal de funcionamiento fije el aforo en 350 personas o más, se practicará en el plazo máximo de 45 minutos desde la hora de cierre.

Debes conocer que existen determinados supuestos a través de los cuales se puede solicitar, en la Dirección General de Turismo y por un período de un año prorrogable por anualidades, una **ampliación de los horarios de apertura y cierre**. Estos supuestos afectan a:

- ⌚ Locales, recintos y establecimientos situados en **carreteras y fuera del casco urbano** de las poblaciones.
- ⌚ Locales, recintos y establecimientos situados en los **aeropuertos, estaciones de tren, de autobuses, mercados de mayoristas o lugares asimilables**, y aquellos que estén destinados preferentemente al **servicio de viajeros o de trabajadores con horarios nocturnos o de madrugada**.
- ⌚ La celebración de **espectáculos y actividades recreativas** que por sus características específicas o excepcionales justifiquen la implantación de un horario diferenciado.

Por otro lado, los Ayuntamientos podrán reducir el horario de locales, recintos, instalaciones y otros establecimientos abiertos al público en función de su ubicación si se encuentran situados en áreas de alta concentración de los mismos, o en áreas calificadas y delimitadas como residenciales o medioambientalmente protegidas, es decir, cuando la actividad que en ellos se desarrolla impida el derecho al descanso de los vecinos.

## 6.5. Otras disposiciones de interés

### 6.5.1. Manipulación de alimentos

Dadas las características específicas de los servicios prestados por las empresas de restauración, es imprescindible cumplir con la normativa relativa a la **manipulación de alimentos**, cuyas referencias encontrarás en la sección **Legislación y Normativa Aplicable** de este mismo cuaderno.

Debes saber que se considera manipulador de alimentos a toda aquella persona que, por su actividad laboral, tiene contacto directo con los alimentos durante su preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, venta, suministro y servicio.

La legislación vigente en esta materia se refiere tanto a las normas y hábitos de higiene del personal y a la seguridad y salubridad de los alimentos, como a la formación requerida por parte de empresarios y trabajadores y a la expedición del carnet de manipulador de alimentos.

### 6.5.2. Prevención del Tabaquismo

A partir de la aplicación de la Ley 28/2005 de Medidas Sanitarias frente al Tabaquismo (consultar referencia en la sección **Legislación y Normativa Aplicable** de este mismo cuaderno), existen algunas normas que afectan directamente al desarrollo de la actividad hostelera. En este sentido, debes saber que la Ley establece una distinción entre:



- **Locales de menos de 100 m<sup>2</sup> de superficie destinada al uso del público:** el empresario debe elegir si se permitirá o no fumar en ellos. La opción elegida se deberá indicar en el establecimiento y en toda su publicidad.
- **Locales de más de 100 m<sup>2</sup> de superficie destinada al uso del público:** la norma general establece la prohibición de fumar. No obstante, la Ley permite habilitar zonas para fumadores cuando se cumplan los siguientes condiciones:
  - o Que estén debida y visiblemente señalizadas, además de separadas físicamente del resto de las dependencias y completamente compartimentadas.
  - o Que dispongan de sistemas de ventilación independiente o de otros dispositivos que garanticen la eliminación de humos.
  - o Que la superficie destinada a zona de fumadores no supere el 30% de las zonas comunes y que no se trate de zonas de paso obligado (vestíbulos, recepción, escaleras, pasillos, ascensores).
  - o Que las zonas habilitadas para fumadores no superen, en ningún caso, los 300 m<sup>2</sup> de superficie total.

En los casos en que no fuera posible cumplir estos requisitos prevalecerá la prohibición de fumar en todo el establecimiento. En todo caso, los menores de 16 años no tendrán acceso a las zonas habilitadas para fumadores.

- **Establecimientos ubicados en centros comerciales, grandes superficies y galerías:** la norma general establece la prohibición de fumar. Únicamente podrán habilitarse zonas para fumadores en los establecimientos que tengan más de 100 m<sup>2</sup>, siempre que estén cerrados y separados del resto de las dependencias del centro, gran superficie o galería.

- **Áreas al aire libre (terrazas, patios sin techo, etc.):** se podrá fumar libremente, y no será necesario habilitar en ellas zonas de fumadores.

Debes saber, sin embargo, que en la Comunidad de Madrid se permite fumar en las cafeterías de los centros de trabajo, si su superficie supera los 100 m<sup>2</sup>, así como en actos conmemorativos de carácter público y en celebraciones privadas, tales como bodas y fiestas, si así lo deciden las personas que alquilan los reservados o zonas aisladas de los restaurantes. Por lo que se refiere a la separación de las zonas de fumadores, solamente es obligatorio la instalación de mecanismos eficaces de extracción de humos y olores.

En línea con esta normativa, solamente se podrán instalar **máquinas expendedoras de tabaco** en los locales de menos de 100 m<sup>2</sup> en los que se permita fumar y en las zonas de fumadores de los establecimientos de más de 100 m<sup>2</sup>. En todo caso, deberán estar situadas en el interior del local, donde puedan ser controladas por el responsable del establecimiento, y contarán con dispositivos que impidan el acceso a las mismas por los menores.

## 6.6. Legislación y normativa aplicable

### Normativa general básica

-  III Acuerdo Laboral de Ámbito Estatal del Sector de Hostelería, Boletín Oficial del Estado número 48, de 25 de febrero de 2008.
-  Convenio Colectivo del Sector de Hostelería y Actividades Turísticas (Restauración) de la Comunidad de Madrid para los años 2007, 2008, 2009 y 2010, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 237, de 5 de octubre de 2007.
-  Orden de 21 de diciembre de 2004, de la Vicepresidencia Segunda y Consejería de Justicia e Interior, por la que se modifica y da nueva redacción al apartado A) 4 y 5 del artículo segundo de la Orden 1562/1998, de 23 de octubre, por la que se establece el régimen relativo a los horarios de los locales de espectáculos públicos y actividades recreativas, así como de otros establecimientos abiertos al público, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 305, de 23 de diciembre de 2004.



- 📖 Orden 1688/2002, de 25 de abril, de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, sobre la comunicación de los precios del sector de restauración a la Dirección General de Turismo, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 106, de 6 de mayo de 2002.
- 📖 Real Decreto 3484/2000, de 29 de diciembre, que establece las normas de higiene para la elaboración, distribución y comercio de comidas preparadas, Boletín Oficial del Estado número 11, de 12 de enero de 2001.
- 📖 Orden 1562/1998, de 23 de octubre, del Consejero de Presidencia, que establece el régimen relativo a los horarios de locales de establecimientos públicos y actividades recreativas así como de otros establecimientos abiertos al público, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 261, de 3 de noviembre de 1998.
- 📖 Real Decreto 2817/1983, de 13 de octubre de 1983, por el que se aprueba la reglamentación técnico-sanitaria de los comedores colectivos, Boletín Oficial del Estado número 270, de 11 de noviembre de 1983.
- 📖 Decreto 184/1998, de 22 de octubre, que regula el catálogo de espectáculos públicos, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 261, de 3 de noviembre de 1998.
- 📖 Orden de 29 de julio de 1978, del Ministerio de Comercio y Turismo, por la que se modifican las normas sobre menús y cartas de restaurantes y cafeterías. Boletín Oficial del Estado de 19 de julio de 1978.
- 📖 Orden Ministerial de 17 de marzo de 1965, modificada por las de 19 de junio de 1970 y de junio de 1978 por la que se aprueba la ordenación turística de restaurantes, Boletín Oficial del Estado número 75, de 29 de marzo de 1965.
- 📖 Orden Ministerial de 18 de marzo de 1965, por la que se aprueba la ordenación turística de cafeterías, Boletín Oficial del Estado número 75, de 29 de marzo de 1965.



## Otra normativa aplicable

-  Orden de 8 de junio de 2000, del Consejero de Presidencia y Hacienda, por la que se aprueban las normas de gestión, liquidación y recaudación del impuesto sobre la instalación de máquinas recreativas en establecimientos de hostelería autorizados, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 146, de 21 de junio de 2000.
-  Real Decreto 202/2000, de 11 de febrero, por el que se establecen las normas relativas a los manipuladores de alimentos. Boletín Oficial del Estado número 48, de 25 de febrero de 2000.
-  Orden de 4 de junio de 1992, de la Consejería de Salud de la Comunidad de Madrid, por la que se establecen normas sobre manipuladores de alimentos, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid de 19 de junio de 1992.
-  Ley 28/2005 de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, el suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco, Boletín Oficial del Estado, número 309, de 27 de diciembre del 2005.
-  Decreto 93/2006, de 2 de noviembre, del Consejo de Gobierno, de desarrollo y ejecución de la Ley 28/2005 de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, el suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco en la Comunidad de Madrid, Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid número 265, de 7 de noviembre del 2006.
-  Ley 31/1995 de 8 de noviembre de 1995, de prevención de riesgos laborales, Boletín Oficial del Estado número 269, de 10 de noviembre de 1995.

Puedes consultar los textos íntegros de esta normativa en los servicios de búsquedas del Boletín Oficial del Estado ([http://www.boe.es/g/es/bases\\_datos/webBoe.php](http://www.boe.es/g/es/bases_datos/webBoe.php)) y del Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (<http://www.madrid.org>).





**UNA EXPERIENCIA  
DE ÉXITO:  
*EL ESTABLO***

## 7. UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO: *EL ESTABLO*

<b>Nombre del emprendedor:</b>	Agatángelo Gil y Javier Cottinelli
<b>Cargo en la empresa:</b>	Socios
<b>Nombre de la empresa:</b>	El Establo
<b>Año de creación:</b>	2008
<b>Actividad:</b>	Hostelería
<b>Breve descripción de la empresa:</b>	Restaurante Mesón. Taberna familiar y acogedora.
<b>Número de socios:</b>	2
<b>Forma jurídica:</b>	Autónomos
<b>Número de empleados:</b>	3

### TU EXPERIENCIA

#### ¿Qué os motivó para poner en marcha vuestra empresa?

Nuestra pasión por la gastronomía. A ésta se unió las ganas de tener algo nuestro y de ser nuestros propios jefes. En definitiva, poder vivir de algo que nos encanta y poder hacerlo a nuestra manera.

#### ¿Conocíais previamente el sector?

Sí. De hecho tuvimos un restaurante anteriormente que finalmente tuvimos que cerrar por la falta de

clientela en ese municipio durante períodos más o menos prolongados del año. Aún así, la experiencia fue muy positiva durante un tiempo y de las malas decisiones se aprende mucho.

#### ¿Cuál era vuestra situación de partida cuando decidisteis crear tu empresa?

Hicimos distintos cursos relacionados con el sector (sommelier, cursos de cocina, gestión y dirección de empresas hosteleras) y profesionalmente, partíamos de otras experiencias emprendedoras.

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

Lo cierto es que nuestra primera experiencia emprendedora se produjo hace varios años, cuando no existía tanta información ni tantos servicios de apoyo a emprendedores y nunca acudimos a ellos.

### **¿Cuáles fueron las principales dificultades con las que os encontrásteis a la hora de poner en marcha tu empresa?**

Las principales dificultades fueron económicas y las derivadas de las fechas en las que comenzamos la puesta en marcha (mes de agosto). Al principio produce cierta inseguridad no tener una nómina a final de mes cuando tienes gastos que afrontar, pero al mismo tiempo, esto se hace muy gratificante cuando ves que vas sacando tu negocio a flote y además puedes vivir de él. Todas estas dificultades las superamos organizándonos, buscando mucho en diferentes medios y negociando con tenacidad traspasos, las inversiones etc.

### **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 afrontásteis esta importante faceta de la puesta en marcha de vuestra empresa?**

Al principio, contábamos con unos ahorros aunque finalmente tuvimos que acudir a un banco del que obtuvimos un préstamo. Antes o después te ves obligado a hacer una inversión más fuerte. Pero lo importante en este caso no es de dónde proviene el dinero, sino que lo que pides sea lo que necesitas exactamente, ni más ni menos, porque un error en estos cálculos, puede hacer más difícil aún el comienzo.

### **¿Qué ha sido lo más gratificante de vuestra experiencia como emprendedores y empresarios, tanto desde un punto de vista profesional como personal?**

Ver como se van cumpliendo las expectativas. Es un lujo trabajar en un lugar en el que puede hacerse todo lo que consideras importante y en el que disfrutas y ves disfrutar a la gente. Si además de eso, te permite vivir de ello, no se puede pedir más.

## TUS CONSEJOS

### ¿Qué cualidades debe reunir un emprendedor?

Emprendedores hay de muchos tipos pero creemos que es muy necesaria la ilusión, la paciencia, la tenacidad, ser muy constantes y un punto de asertividad.

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

No es imprescindible pero siempre ayuda.

### ¿Cuáles son los principales riesgos de la actividad emprendedora? ¿Y los errores más comunes del emprendedor novel?

Los derivados de la falta de experiencia. Al principio surgen muchos gastos y problemas que no has previsto y te toca afrontar y superarlos sobre la marcha.

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

Control minucioso en general. Constancia, afán de superación y un poco de suerte.



### ¿Qué consejos le daríais a un emprendedor que quiera montar una empresa de restauración?

Hay que meditar la decisión porque es un sector muy sacrificado pero a la vez es muy bonito y gratificante.



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

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

### 8.1. Servicios para emprendedores

#### 8.1.1. Comunidad de Madrid

##### Consejería de Empleo y Mujer

##### Servicio Regional de Empleo

Vía Lusitana, 21

28025 Madrid

Tel.: 915 805 433

<http://www.madrid.org>

##### Portal del Emprendedor de la Comunidad de Madrid

<http://www.emprendelo.es>

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

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

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

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

## Campus del Emprendedor

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

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

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

### Consejería de Deportes

#### Asesoría para la Creación de Empresas

##### Dirección General de Juventud

Gran Vía, 10 - planta baja

28013 Madrid

Tel.: 917 201 207

<http://www.madrid.org>

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

#### Escuela Joven de Iniciativas Empresariales

##### Dirección General de Juventud

Paseo Castellana, 101 - 2º izq.

28046 Madrid

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

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

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

## Consejería de Economía y Hacienda

### Instituto Madrileño para el Desarrollo (IMADE)

José Abascal, 57

28003 Madrid

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

[información@imade.es](mailto:información@imade.es) / <http://www.imade.es> / <http://consultas.imade.es>

### Servicio de Información Empresarial

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

### Oficinas de Promoción Territorial

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

#### OPT de Alcalá de Henares

Vía Complutense, 44

Edificio Feria, 2º

28805 Alcalá de Henares

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

#### OPT de Alcorcón

Industrias, s/n

Polígono Industrial Urtinsa, Edificio Imepe

28925 Alcorcón

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

#### OPT de Fuenlabrada

Miguel de Unamuno, 18, 1º

28244 Fuenlabrada

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

#### OPT de Las Rozas

Comunidad de la Rioja, 2

28230 Las Rozas

Tel.: 913 997 646

#### OPT de Leganés

Antonio Machado, 4, 2º B

28911 Leganés

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

#### OPT de Madrid

Risco de Peloeche, 14, 2º

Centro Cultural Alberto Sánchez

28038 Madrid

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

#### OPT de San Martín de Valdeiglesias

Fuente, 4

28680 San Martín de Valdeiglesias

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

#### OPT de San Sebastián de los Reyes

Avenida Cerro del Águila, 9

Polígono Industrial Sur, Centro de Empresas

28700 San Sebastián de los Reyes

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

## Portal del Autónomo de la Comunidad de Madrid

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

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

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

### 8.1.2. Ayuntamiento de Madrid

#### Agencia madridEmprende

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

[madridemprende@munimadrid.es](mailto:madridemprende@munimadrid.es) / <http://www.esmadrid.com/madridemprende>

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

#### Preincubadora de Empresas Madrid Crece

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

[preincubadora@fue.es](mailto:preincubadora@fue.es)

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

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

## Ventanilla de la Economía Social y de los Autónomos de Madrid

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

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

## Localizador de Emplazamientos Empresariales

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

### 8.1.3. Administración Central

#### Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

##### Dirección General de Política de la PYME

María de Molina, 50, 2º

28006 Madrid

[dgpyme@ipyme.org](mailto:dgpyme@ipyme.org) / <http://www.ipyme.org>

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

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

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

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

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

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

Castelló, 117 bajo

28006 Madrid

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

[infopyme@pyme.org](mailto:infopyme@pyme.org) / <http://www.circe.es>

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

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

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

**Agencia de Desarrollo Local - ADESA**

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

**Ayuntamiento de Alcobendas**

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

**Ayuntamiento de Boadilla del Monte**

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

**Ayuntamiento de Collado Villalba**

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

**Ayuntamiento de Colmenar Viejo**

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

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

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

**Ayuntamiento de Getafe**

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

**Ayuntamiento de Mejorada del Campo**

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

**Ayuntamiento de Tres Cantos**

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

**Centro de Empresas de Valdemoro**

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

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

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

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

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

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

### **Instituto de la Mujer**

Condesa Venadito, 34

28027 Madrid

Tel.: 900 191 010 / 913 638 000

[inmujer@mtas.es](mailto:inmujer@mtas.es) / <http://www.mtas.es/mujer>

### **Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)**

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

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

### **Formación para Emprendedoras y Empresarias**

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

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

## **8.1.4. Universidades de Madrid**

### **Universidad de Alcalá**

#### **Servicio de Orientación Profesional y Psicopedagógica**

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

Plaza de Cervantes, 10, 2º

28801 Alcalá de Henares

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

[orientacion.prof@uah.es](mailto:orientacion.prof@uah.es) / <http://www2.uah.es/orientacion/orientacion.htm>

## **Universidad Alfonso X el Sabio**

### **Gabinete de Apoyo a la Orientación Profesional**

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

Edificio A

Avenida de la Universidad, 1

28691 Villanueva de la Cañada

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

[gaop@uax.es](mailto:gaop@uax.es) / <http://www.uax.es/gaop>

## **Universidad Antonio de Nebrija**

### **Cátedra Nebrija - BBVA en Formación de Emprendedores**

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

Campus de la Dehesa de la Villa

Pirineos, 55

28040 Madrid

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

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

[http://www.nebrija.com/la\\_universidad/catedras/formacion-emprendedores.htm](http://www.nebrija.com/la_universidad/catedras/formacion-emprendedores.htm)

### **Escuela de Negocios**

**Master Oficial en Creación y Dirección de Empresas**

Campus de la Dehesa de la Villa

Pirineos, 55

28040 Madrid

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

[mrechea@nebrija.es](mailto:mrechea@nebrija.es) - [abaiz@nebrija.es](mailto:abaiz@nebrija.es)

[http://www.nebrija.com/escuela\\_negocios/mba\\_executive/master-internacional/index.htm](http://www.nebrija.com/escuela_negocios/mba_executive/master-internacional/index.htm)

## **Universidad Autónoma de Madrid**

### **Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)**

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

Pabellón C - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar km. 15

28049 Madrid

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

[ciade@uam.es](mailto:ciade@uam.es) / <http://www.ciade.org>

### **Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)**

Programa de orientación profesional para el empleo y el autoempleo.

Pabellón B - Ciudad Universitaria de Cantoblanco

Ctra. de Colmenar Km. 15

28049 Madrid

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

[coie@uam.es](mailto:coie@uam.es) / <http://www.uam.es/otroscentros/coie>

## **Universidad Camilo José Cela**

### **Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)**

Formación para emprendedores.

Edificio B, planta baja

Castillo de Alarcón, 49

28692 Villanueva de la Cañada

Tel.: 918 153 131

[coie@ucjc.edu](mailto:coie@ucjc.edu) / <http://sek-portal10.ucjc.edu/portal/page/portal/ucjc/Servicios2>

## Universidad Carlos III de Madrid

### Servicio de Orientación y Planificación Profesional

Actividades formativas orientadas a la creación de empresas.

[sopp@fund.uc3m.es](mailto:sopp@fund.uc3m.es)

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

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

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

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

## Universidad Complutense de Madrid

### Compluemprende

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

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

[compluemprende@pas.ucm.es](mailto:compluemprende@pas.ucm.es)

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

### Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Curso de Creación de Empresas / Trabajadores Autónomos.

[coieinfo@pas.ucm.es](mailto:coieinfo@pas.ucm.es) / <http://www.coie.ucm.es/coie.htm>

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

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

## Universidad Europea de Madrid

### Gabinete de Orientación al Empleo

Taller de creación de empresas.

Edificio B

Tajo, s/n

Urbanización El Bosque

28670 Villaviciosa de Odón

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

[goe@uem.es](mailto:goe@uem.es) / <http://corporativo.uem.es/es/mi-uem/orientacion-al-empleo/emprendedores>

## Universidad Francisco de Vitoria

### Emprendedores UFV

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

Ctra. Pozuelo-Majadahonda Km. 1,800

28223 Pozuelo de Alarcón

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

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

## Universidad Politécnica de Madrid

### Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

Seminarios para jóvenes emprendedores.

Paseo de Juan XXIII, 11

28040 Madrid

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

[coie@upm.es](mailto:coie@upm.es) / <http://www.coie.upm.es>

## Universidad Pontificia Comillas

### Unidad de Emprendedores

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

Alberto Aguilera, 23, Despacho 505

28015 Madrid

Tel.: 915 406 155

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

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

## Universidad Rey Juan Carlos

### Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

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

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

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

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

## Universidad San Pablo Ceu

### Centro de Orientación e Información de Empleo (COIE)

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

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

## 8.1.5. Escuelas de Negocio

### ESADE Madrid

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

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

## Escuela de Organización Industrial - EOI

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

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

## IE Business School

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

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

## IESE – Campus Madrid

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

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

## 8.1.6. Otras instituciones y organismos

### Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid

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

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

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

### Fundación INCYDE

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

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

## SECOT – Seniors Españoles para la Cooperación Técnica

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

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

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



## 8.2. Jornadas, foros, premios y concursos para emprendedores

### 8.2.1. Jornadas y foros

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

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

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

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

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

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

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

### 8.2.2. Premios y Concursos

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

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

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

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

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

### 8.3. Direcciones de interés para emprendedores

#### 8.3.1. Trámites administrativos

##### ■ Agencia Estatal de Administración Tributaria

<http://www.agenciatributaria.es>

##### **Administración 28005**

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

##### **Administración 28006**

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

##### **Administración 28007**

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

##### **Administración 28013**

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

##### **Administración 28014**

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

##### **Administración 28045**

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

##### **Administración 28054**

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

##### **Administración 28058**

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

##### **Administración 28065**

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

##### **Administración 28074**

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

##### **Administración 28092**

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

##### **Administración 28115**

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

##### **Administración 28148**

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

##### **Administración 28602**

Aguacate, 27  
28044 Madrid  
Tel.: 915 111 220

##### **Administración 28603**

Montalbán, 6  
28014 Madrid  
Tel.: 915 935 200

##### **Administración 28604**

Uruguay, 16  
28016 Madrid  
Tel.: 915 106 900

##### **Administración 28606**

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

##### **Administración 28607**

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

##### **Administración 28608**

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

##### **Administración 28609**

Puentelarra, 8  
28031 Madrid  
Tel.: 913 013 800

##### **Administración 28610**

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

##### **Administración 28612**

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

##### **Administración 28613**

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

##### **Administración 28614**

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

##### **Administración 28615**

Almendrales, 35  
28026 Madrid  
Tel.: 913 921 920

##### **Administración 28616**

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

## ■ Dirección General de Consumo

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

## ■ Dirección General de Trabajo

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

## ■ Dirección General de Tributos

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

## ■ Tesorería General de la Seguridad Social

### Dirección Provincial

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

### Administración Nº 1

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

### Administración Nº 2

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

### Administración Nº 3

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

### Administración Nº 4

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

## ■ Dirección Territorial- Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social

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

## ■ Registro de Cooperativas

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

## ■ Registro Mercantil Central

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

### Administración Nº 5

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

### Administración Nº 22

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

### Administración Nº 23

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

### Administración Nº 24

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

### Administración Nº 25

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

#### **Administración Nº 26**

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

#### **Administración Nº 27**

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

#### **Administración Nº 28**

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

#### **Administración Nº 29**

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

#### **Administración Nº 30**

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

#### **Administración Nº 80**

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

### **8.3.2. Financiación**

#### ■ **Avalmadrid, SGR**

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

#### ■ **Capital Riesgo Madrid**

Paseo de la Castellana, 189  
28046 Madrid  
Tel.: 914 235 020 / Fax: 914 235 223  
crm@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-alarcon.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 Ángeles**

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

### **Asociación de Empresas Pequeñas y Medianas de Rivas Vaciamadrid**

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

### **Asociación de Empresarios, Comerciantes y Autónomos de Colmenar Viejo**

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

### **Asociación de Empresarios de Arganda del Rey y Comarca**

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

### **Asociación de Bares de Copas y Pubs de la Comunidad de Madrid**

Paseo de la Infanta Isabel, 17  
28014 Madrid  
Tel.: 914 350 612 / Fax: 915 775 142  
aebacom@copyme.es

### **Asociación de Hostelería de Alcalá de Henares**

Camino del Juncal, s/n  
28803 Madrid  
Tel.: 629 466 546

### **Asociación de Cocineros y Reposteros de Madrid**

Amor de Dios, 4  
28014 Madrid  
Tel.: 913 601 780 / Fax: 913 601 781  
acyre@acyre.com / <http://www.acyre.com.es>

### **Asociación La Viña de Hostelería de la Comunidad de Madrid**

Plaza Matute, 5, 1º  
28012 Madrid  
Tel.: 914 294 710 / Fax: 914 299 779  
asociacion@hosteleriamadrid.com  
<http://www.hosteleriamadrid.com>

**Asociación de Empresas de Restauración  
Colectiva de la Comunidad de Madrid**

Castelló, 82, 5º  
28006 Madrid  
Tel.: 915 624 635 / Fax: 915 624 716  
feadrs@terra.es / <http://www.feadrs.es>

**Asociación Madrileña de Empresarios  
de Restaurantes y Cafeterías**

Ferial, s/n - Casa de Campo  
28011 Madrid  
Tel.: 914 797 711 / Fax: 914 797 734  
<http://www.amerc.es>

**Asociación de Barmen Españoles**

Modesto Lafuente, 63  
28003 Madrid  
Tel.: 915 535 158 / Fax: 915 337 182

**Federación Española de Hostelería**

Camino de las Huertas, 18  
28223 Pozuelo de Alarcón  
Tel.: 913 529 156 / Fax: 913 529 026  
fehr@fehr.es / <http://www.fehr.es>

# notas

---

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