



Madrid
Emprende

MEMORIA ANUAL

20

19

www.madridemprende.es

Dirección General de Innovación y Emprendimiento



ÍNDICE

Junio.....	página 02
Julio	página 31
Agosto	página 66
Septiembre.....	página 68
Octubre	página 113
Noviembre	página 179
Diciembre	página 234



El poder de la comunicación: cómo hablar en público

Fecha	4 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	80
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta formación recibiremos las pautas para generarnos autoconfianza, clave para la comunicación personal y profesional. Aprende a expresar tus ideas con confianza, elocuencia y asertividad. Una buena comunicación es la llave del éxito de las relaciones personales y profesionales.

Objetivo: Todos podemos aprender a hablar bien en público. Podemos aprender a ser más eficaces, claros, persuasivos y seductores en nuestras charlas y conversaciones. En este taller haremos ejercicios voluntarios y dinámicas de grupo para poner en práctica las mejores estrategias comunicativas en distintas situaciones.

Programa:

- Cómo perder el miedo a hablar en público: trucos para no quedarse en blanco, saber qué hacer con las manos, técnicas efectivas de relajación.
- Cómo hablar eficazmente en una reunión: claves de la comunicación oral; presentación de proyectos, trabajos, servicios, productos o ideas.
- Cómo elaborar un discurso memorable: técnicas para una participación brillante en charlas y conferencias.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Copywriting con visual thinking: textos persuasivos que venden

Fecha	5 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tu empresa, sus servicios o productos, todo se vende con palabras, incluso tú. Esto convierte al *copywriting* la herramienta de persuasión más poderosa del *marketing* y la única capaz de estimular, usando las palabras, las emociones de tus públicos para dirigirles a realizar una acción concreta. La buena noticia es que el *copywriting* no es un talento místico al alcance de unos pocos. Escribir textos que venden es una habilidad valiosa que se aprende y entrena, y será la mejor inversión que puedes hacer para tu negocio y para ti porque te dará ventaja en cualquier ámbito de tu vida.

Objetivos: descubrir de forma visual y atractiva los secretos de la escritura persuasiva o *copywriting* para atraer, conectar y guiar a la acción a las personas que te ayudarán a alcanzar tus objetivos.

En este taller, facilitado con *visual thinking*, aprenderás técnicas y estrategias efectivas y aplicables de forma inmediata, que te ayudarán a aumentar la tasa de conversión de cualquier texto que escribas.



MEMORIA ANUAL

Mindfulness para la gestión del estrés

Fecha	5 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *mindfulness* es una técnica de entrenamiento mental que sirve para calmar y enfocar la mente. Consiste en aprender a dirigir la atención consciente y deliberadamente al momento presente. Entrenar así nuestra mente hace, entre otros muchos beneficios, que se reduzca el estrés en nuestro día a día.

Conoceremos mejor lo que es el *mindfulness* para entender por qué esta técnica está cada vez más extendida en empresas y demás ámbitos de la sociedad.

El taller será eminentemente práctico, por lo que practicaremos algunas de sus técnicas más extendidas.

Objetivo: aprender nuevas herramientas e ideas que puedan ayudarnos a gestionar mejor el estrés y las emociones en el día a día.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	10 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Seguridad Social para las personas emprendedoras

Fecha	11 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller vamos a aprender que tipos de contratación, bonificaciones, deducciones, subvenciones existen y que le interesa más a un autónomo en su alta en la Seguridad Social.

Contenido:

- Regímenes de la Seguridad Social.
- Encuadramiento según actividad/características.
- Tipos de contratos y bonificaciones existentes.
- Subvenciones asociadas a las distintas contrataciones.
- Trabajadores por cuenta propia autónomos no societarios.
- Bonificaciones.
- Planes de la Inspección de trabajo (parcialidades).
- Tendencias hacia la simplificación de la contratación.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con José Antonio Jiménez Lama

Fecha	12 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

José Antonio Jiménez Lama es el fundador y CEO de la empresa Spain Internship. Es una organización que conecta empresas, estudiantes y universidades con una amplia experiencia en el campo. Cooperan con más de 5000 empresas en toda Europa y más de 800 universidades en todo el mundo, ayudándose entre sí para establecer conexiones, establecer proyectos de Erasmus o establecer acuerdos educativos. También trabaja como mentor en Andalucía Open Future (aceleradora de Telefónica) en la parte de *marketing* digital y SEO.

José Antonio compartirá su experiencia en emprendimiento con todo el público asistente.



MEMORIA ANUAL

Métrica web, mejor medir que adivinar

Fecha	12 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso aprenderás la importancia de tener una estrategia métrica para conocer todo lo que pasa por tu web, cómo se comportar tus clientes y tus potenciales. Aprenderemos a instalar y configurar Google Tag Manager, vincularlo con las principales herramientas como Google Analytics, Google Ads, Hotjar u otras herramientas analíticas. Veremos las métricas y acciones más importantes para cada tipo de negocio (no es lo mismo medir un SAAS, que un ecommerce o un Marketplace) y a cómo configurar nuestro Google Tag Manager y Google Analytics para analizar toda la información valiosa para nuestro negocio. Crearemos un *funnel* de ventas en Google Analytics con sus métricas para conocer y comprender el rendimiento del *funnel* de nuestra web y modificar los puntos de mejora. Aprenderemos a utilizar y vincular Google Data Studio para interpretar y analizar los datos de Google Analytics en tiempo real gracias a dashboards interactivos.

Programa:

- Instalación y configuración de Google Tag Manager.
- Métrica en función del tipo de negocio.
- Rendimiento del *funnel* de web y puntos de mejora.
- Google Data Studio.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Antonio Serrano

Fecha	13 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Antonio Serrano, de la empresa Afianza, asesoría fiscal, laboral y contable dirigida tanto a autónomos y pymes como a grandes empresas, apostando por las soluciones tecnológicas. Afianza nace de la mano de un socio, de 25 años, en un pequeño local en el Paseo de la Chopera, hace 17 años. Inicialmente, solamente él, con un becario de fiscal, y una persona para laboral, empiezan a hacer una fuerte labor comercial por negocios pequeños de la zona y adquiriendo cartera. Actualmente, siguen creciendo tanto por labor comercial, posicionamiento *online*, y por compra de carteras de negocio, siendo actualmente 92 profesionales. En todo este periodo, han ido aprendiendo de sus errores y, sobre todo, poniendo el foco en la labor comercial y en diseñar correctamente su modelo de negocio.

En el Coffee Break nos explicarán el modelo de negocio de la empresa y cómo han ido gestionando las distintas etapas de su crecimiento hasta convertirse en una empresa referente en el sector de la asesoría.



MEMORIA ANUAL

Pacto de socios para emprendedores

Fecha	13 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El pacto de socios y socias es el acuerdo consensuado que ayuda a regular el funcionamiento de la empresa, evita conflictos, pérdidas económicas y facilita la relación y la comunicación.

Objetivo: mostrar a las personas emprendedoras, empresarias y profesionales cómo elaborar un pacto de socios con la metodología del común acuerdo, cuándo elaborarlo y sus beneficios a corto y largo plazo.

Contenido:

- Por qué es necesario establecer un pacto de socios.
- Qué es un pacto de socios.
- Para qué realizarlo: escenarios.
- Cómo realizarlo a medida.
- Qué elementos debe contener.
- Cuando realizarlo.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	14 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de coworking del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Elaboración del plan económico financiero

Fecha	18 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La finalidad de este taller es dar a conocer el contenido del plan económico financiero, ya que es fundamental para conseguir la financiación que necesita tu proyecto. Además, es una herramienta de gestión imprescindible para empresas que ya están en funcionamiento. Mediante un ejemplo práctico, veremos en detalle, todos los apartados de un plan económico financiero y sabremos si nuestro proyecto o empresa, será viable en el futuro, anticipando los resultados y por tanto teniendo la posibilidad de corregirlos con antelación.

Objetivo: aprender a realizar un plan económico financiero o presupuesto de su empresa o proyecto.

Contenido:

- Ventajas y beneficios del control presupuestario.
- Presupuesto de inversiones.
- Cálculo de los ingresos por ventas. Cálculo e identificación de los gastos.
- Gastos directos. Gastos de personal. Gastos generales.
- Otros ingresos y gastos.
- Presupuesto de tesorería.
- Seguimiento continuo del presupuesto.



MEMORIA ANUAL

Franquiciar tu negocio

Fecha	18 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Dar a conocer las franquicias como una alternativa de emprendimiento. El objetivo es que empresarios e inversores interesados en conocer de primera mano cómo crear o internacionalizar su franquicia conozcan los pasos a seguir para llevar a cabo esta acción.

Programa:

- Expansión y crecimiento de tu negocio; modelos de negocio que pueden ser objeto de franquicia.
- Crear una franquicia.
- Desarrollo y expansión de una franquicia.
- Internacionalización de una franquicia.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ángel Martínez

Fecha	19 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Ángel Martínez, ingeniero industrial por la Universidad de Zaragoza y máster en energías renovables por la UZ y la Fundación CIRCE. Es fundador y CEO de Geezar Soluciones desde 2013, empresa de innovación tecnológica. Geezar Soluciones fue financiada por Instrumento PYME, en el marco del programa europeo de financiación de I+D+i "Horizonte 2020", programa que financia innovaciones de alto potencial desarrolladas por pymes.

Ángel transmitirá su experiencia y lo que fue determinante para conseguir esta importante financiación, así, quienes pretendan acudir a Instrumento PYME, conocerán de primera mano el funcionamiento de este recurso que permite el lanzamiento de proyectos innovadores con el potencial de crear mercados nuevos o revolucionar los existentes. Más tarde, se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos el encuentro de *networking*.



MEMORIA ANUAL

Taller para montar tu página web en WordPress

Fecha	19 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	63
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller monográfico para desarrollar una web básica en WordPress y aprender las partes más importantes para saber gestionar tu página y tu blog.

Objetivo: al salir de este taller tendrás una página web totalmente operativa en internet, después tendrás que trabajar para mejorar algunos aspectos, pero tendrás los conocimientos para hacerlo y trucos para ahorrar tiempo y dinero.

Contenido:

- Dominio, servidor, instalación de WordPress y configuración de plantilla básica.
- Estructura de contenido, creación de páginas, como subir imágenes y vídeos y montar el blog.
- Cabecera, pie de página y últimos retoques.



Técnicas e indicadores de control económico y financiero para pymes y startups

Fecha	20 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Técnicas e indicadores de control económico y financiero más utilizados y efectivos para la toma de decisiones del negocio, minimizando riesgos en pymes y startups.

¿Qué es necesario para emprender? Además de la idea, necesito un plan de negocio ¿Cómo enfocan muchas veces startups y pymes la función financiera? ¿Me sirve con lo que tengo o tengo que pedir ayuda? Las 3 eF's en el emprendimiento (*friends, family, foulds*) ¿necesito tener indicadores de la marcha de mi negocio o "me apaño" con lo que tengo?

Objetivo: obtener una visión amplia de la situación actual del emprendimiento desde el punto de vista económico y financiero, conocer las posibilidades existentes para obtener financiación para mi idea, mi proyecto o mi empresa, conocer las herramientas necesarias para control efectivo, eficiente y óptimo de sus recursos financieros. ¿Qué indicadores tengo de la marcha de mi negocio? ¿Me sirve con lo que tengo o tengo que buscar ayuda profesional con los recursos de que dispongo?

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Antonio Fernández

Fecha	25 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Antonio Fernández socio director de Ibol Europ SL, empresa de servicios integral: consultoría estratégica, comercial, *marketing*, logística, finanzas, redes de ventas, publicidad, formación y *mentoring*.

Director comercial desde 2013, con responsabilidad sobre mercado nacional e internacional, con dos premios producto del año. Concedor del mercado de gran consumo, alimentación y hostelería, así como de múltiples categorías: alimentación, droguería, perfumería, confitería, refrigerados, helados, mascotas, celulosa... con manejo del inglés y herramientas informáticas. Profesional con gran experiencia en el manejo de equipos, clientes, centrales de compras y distribuidores en diferentes compañías, liderando proyectos multifuncionales como reducción de días de pago, logísticos o de gestión por categorías.

Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos con un encuentro de *networking* en el que compartiremos un café.



MEMORIA ANUAL

Ingenio financiero: cómo llegar a fin de mes y más allá en tu vida privada y la de tu empresa

Fecha	26 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los problemas financieros, en concreto la escasez del cashflow, son los que hacen fracasar muchos proyectos de negocios y también dificultan la gestión del día a día en la vida privada. El taller transmite de forma práctica conocimientos y herramientas de planificación y educación financiera para tener una economía familiar y de negocio más abundante.

Los métodos de aprendizaje van a ser variados: charla, trabajo individual, trabajo en grupo, la presentación de un libro y una simulación. Dos cosas que no debes de olvidar este día: la calculadora y tarjetas de visita.

Objetivo: en este taller vas a aprender las bases para administrar correctamente el dinero respetando las tres columnas del ahorro y la inversión. Vas a conocer opciones de crear patrimonio con poco esfuerzo e invertir disminuyendo el riesgo.



MEMORIA ANUAL

YouTube y redes sociales para emprender y *networking*

Fecha	26 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Jornada de formación y *networking* dirigida a personas que están pensando emprender o acaban de crear su propio negocio. La jornada estará dividida en dos partes: la primera de ellas, dedicada a la formación en el uso de YouTube y las redes sociales para emprender, y la segunda, dirigida a crear y realizar un espacio de *networking* entre las personas asistentes.

YouTube para emprender: ¿Acaso no somos la protagonista de nuestras propias películas? ¿Por qué no utilizar todo lo que el cine nos ofrece para nuestro emprendimiento? En esta charla veremos que el emprendimiento se parece mucho más a protagonizar una película de lo que creemos. Aprenderemos como podemos mejorar nuestro proyecto a través de los videos haciendo una estrategia de cine.

Redes sociales: salto digital ¿Por qué utilizar las redes sociales: panoramas actual y beneficios? ¿Qué redes utilizar para cada tipo de negocio? Los 3 pilares para comunicar en las redes sociales: la historia de tu negocio, la formación y tu mentalidad.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Beatriz Arcas

Fecha	27 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a contar con la experiencia emprendedora de Beatriz Arcas Ordoño, *cofounder* y directora de *marketing* en Been Marketing.

Beatriz es licenciada, con un máster en publicidad y relaciones públicas, cuenta con más de 7 años de experiencia en el sector de *marketing* y la comunicación. Compartiremos con Beatriz, en una tertulia acompañada de un café, su experiencia como emprendedora al frente de Been Marketing (agencia de *marketing* y comunicación de servicios globales *on/off* adaptadas a las necesidades del cliente), con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y los usuarios y usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



Gestión de la tesorería de la empresa para *startups* y personas emprendedoras

Fecha	27 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es bastante habitual en *startups* y en pequeñas empresas que no exista una previsión de tesorería ni un adecuado control de su caja, eso los lleva a morir por falta de liquidez a un elevado porcentaje de ellas. Por eso, toda empresa debe de hacer una gestión previsional de la tesorería. Las estadísticas indican que la falta de liquidez es la principal causa de fracaso de los *startups*, por detrás de la falta de necesidad de su producto/servicio en el mercado.

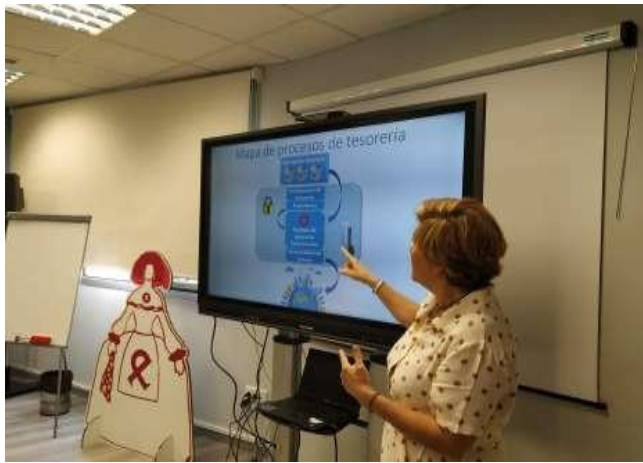
Así que, aunque la idea puesta en marcha sea muy buena y el mercado responda y haya ventas, si estas no se cobran o si se producen imprevistos y no se puede reaccionar con suficiente anticipación porque no se tiene una correcta visibilidad, el corazón de la empresa que es la caja falla. De forma habitual, los CEO's se encuentran con problemas que afectan a la tesorería y que pueden llegar a poner en riesgo a la empresa.

Objetivos: tener una amplia visión de la gestión del circulante estudiar los conceptos y herramientas de *cash management* y el riesgo cliente que todo gestor de una empresa debe de conocer. Aplicar correctamente conocer las herramientas necesarias para la gestión diaria de la tesorería.

Programa:

- La tesorería, el corazón de la empresa la gestión operativa de tesorería.
- El día a día de la tesorería, gestión previsional y planificación financiera.
- ¿Para qué sirve?
- Optimizar la tesorería, cómo gestionar los déficits de liquidez.
- Instrumentos de financiación.
- Excedentes de liquidez.
- Gestionar las puntas de tesorería.
- Las relaciones bancarias, negociación con los bancos.
- El control de cobro de clientes y gestionar la morosidad.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	27 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	50
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de coworking del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	28 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	28 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Visita del centro de formación Macercisa SAU

Fecha	28 de junio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita al vivero de empresas de Moratalaz del Centro de Formación Macercisa, SAU.

Siete alumnos y una profesora de los estudios de 'Certificado de Profesionalidad de Creación y Gestión de Viajes Combinados y Eventos' han visitado el 28 de junio el vivero de Moratalaz.

Se presentaron los servicios que se ofrecen desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, a través de una presentación con diapositivas, y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones del vivero.

Es una actividad, donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, con una metodología teórica, práctica, dinámica y participativa.

El objetivo principal del taller, es potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, de todas aquellas personas que tengan una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Plan de empresa.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Mindfulness para emprendedores

Fecha	1 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es de vital importancia para el emprendimiento, disponer de bienestar físico y mental para lograr el éxito. Para lograr este bienestar, en esta formación conoceremos los principios básicos del *mindfulness*, elemento que nos permite regular el estrés, mejorar la resiliencia, favorecer al fomento de la creatividad, aumentar la escucha activa, creando una mejor conexión empática con los clientes. Además, el *mindfulness* nos permitirá conseguir vivir nuestro proyecto de emprendimiento como si de un desarrollo personal se tratase.



MEMORIA ANUAL

Redes sociales para emprendedores y autónomos

Fecha	2 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las redes sociales han cambiado la manera de utilizar internet, ya que se han convertido en una herramienta de comunicación y venta con grandes posibilidades para los autónomos y las empresas, que se deben tener en cuenta en cualquier emprendimiento. Las empresas deben tener presencia en las redes sociales, pero no de cualquier manera, ya que es fundamental determinar qué tono y mensaje se utilizará en cada canal, para diversificar y llegar al público objetivo.

Objetivo: proporcionar conocimiento sobre las redes sociales y su manejo, en la búsqueda de influir positivamente en el mercado, las empresas y el emprendimiento; proporcionar herramientas prácticas que faciliten a los participantes del taller utilizar las redes sociales como un verdadero apoyo para el desarrollo de cualquier actividad comercial.

Programa:

- Redes sociales.
- Manejo adecuado de las redes sociales.
- Redes sociales en el mercado.
- Ventajas de las redes sociales.
- Redes sociales adaptadas a los emprendimientos y recomendaciones.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Acabo de montar mi empresa, ¿cómo empiezo a vender?

Fecha	3 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta jornada, en base a la experiencia del ponente en el asesoramiento a personas emprendedoras, se describirá en un caso práctico, cómo crear una estrategia comercial al alcance de cualquier empresa y que elementos son necesarios para producir ventas. ¿Qué hacer una vez que se ha montado la empresa? ¿Cómo realizar un *marketing* efectivo? ¿Cómo diseñar un proceso de ventas que funcione? ¿Qué decir en una venta?

Objetivo: dotar a las personas participantes de herramientas, para crear una estrategia comercial y realizar ventas.

Contenido:

- Tu empresa: ¿Qué vende? ¿A quién vende?
- Herramientas de *marketing*.
- Planificación de contactos y ventas.
- Reunión de ventas. Seguimiento de ventas.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

El empresario ante la normativa de comercio electrónico: operar en un negocio online

Fecha	4 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El comercio electrónico, así como las ventas a distancia, tienen una normativa compleja y transversal que las personas que emprenden en este tipo de negocio deben de conocer para no asumir riesgos en su actividad empresarial. Es importante cumplir la ley y saber qué problemas se pueden tener y cómo minimizarlos o atajarlos. El objetivo del curso es alcanzar los conocimientos básicos para conocer la normativa aplicable y las obligaciones de quien pretende ejercer el comercio electrónico.

Programa:

- Primera parte: la LSSICE (Ley 34/2002, de 11 de julio de Servicios de la Sociedad de Información y Comercio Electrónico) objeto, contenido, alcance. Obligaciones de los prestadores de servicios. Responsabilidad de los prestadores de servicios. Comunicaciones comerciales por vía electrónica. Solución judicial de conflictos. Infracciones y sanciones.
- Segunda parte: condiciones generales en la contratación electrónica. Validez y eficacia de los contratos celebrados a distancia. Prueba de los contratos: Requisitos precontractuales, contractuales y postcontractuales. Obligaciones del empresario. Derechos de los consumidores. Derecho de desistimiento.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Carmen Rodríguez López

Fecha	5 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Carmen Rodríguez López, emprendedora y especialista en formación de ATF Aula Técnica.

Carmen es licenciada en ciencias políticas y de la administración por la UCM de Madrid y cuenta con un máster en estudios europeos en Bélgica. Desarrolló su trayectoria en consultoría y administración pública hasta que pasó a liderar el proyecto de Aula Técnica Formación, empresa especializada en formación con más de 10 años de experiencia y que desarrolla su actividad esencialmente en el área de formación aportando soluciones integrales para el desarrollo de personas y entidades. En esta charla compartiremos el camino emprendedor de Carmen y su experiencia. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos el encuentro con un *networking*.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	8 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Autocoaching

Fecha	9 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *coaching* es un elemento fundamental en el desarrollo de nuestro proyecto de emprendimiento. Los objetivos de esta formación son los de permitirnos conocer mejor lo que es el *coaching*, conocer nuestras fortalezas y las áreas a mejorar, permitirnos la adaptación al cambio, además de aumentar nuestro autoconocimiento (necesidades, motivaciones, límites). También se explicarán las técnicas más utilizadas en *coaching*, para que cada uno de los asistentes sea capaz de ponerlas en funcionamiento por sí mismo.

Programa:

- Introducción al *autocoaching*.
- El autoconocimiento. Define tus objetivos.
- Distorsiones cognitivas y creencias limitantes.
- Fortalezas y áreas de mejora.
- Herramientas para tu proceso de *autocoaching*. Tu PAP (plan de acción personal).



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del centro de formación Teide IV

Fecha	9 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita del centro de formación Teide IV. 16 alumnos del certificado de profesionalidad 'Docencia de la Formación Profesional para el Empleo' han podido conocer el vivero de empresas de Villaverde y todos los servicios que ofrece al emprendimiento.

Objetivo: en la visita se hace una presentación de los viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid y su forma de funcionamiento, para después tener alguna interacción con alguno o algunos de los emprendedores alojados en el vivero; despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realiza un taller en el que se expone a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentan casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del curso de verano UCM

Fecha	9 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

35 alumnos de la Escuela de Verano de la Universidad Complutense han podido conocer todos los servicios y funcionalidades del vivero de empresas de Vicálvaro.

Se ha realizado una presentación de los viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid y su forma de funcionamiento, para después tener alguna interacción personas emprendedoras alojados en el vivero.

Una de las claves para fomentar la cultura emprendedora es la colaboración con los centros educativos, lo que nos permite ofrecer nuestra experiencia a los jóvenes con el objetivo no sólo de que conozcan los servicios que el vivero pone a su disposición, sino también de sembrar en los estudiantes una actitud proactiva a la hora de relacionarse con el mundo empresarial. Se trata de despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.



MEMORIA ANUAL

Visita de la Academia Colón

Fecha	9 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

18 alumnos de "Inserción laboral para personas con discapacidad" han podido conocer el vivero de empresas de Puente de Vallecas, su funcionamiento y servicios.

Una de las claves para fomentar la cultura emprendedora es la colaboración con los centros educativos. Esta iniciativa nos permite ofrecer nuestra experiencia a los jóvenes con el objetivo no sólo de que conozcan los servicios que el vivero pone a su disposición, sino, también de sembrar en los jóvenes una actitud proactiva a la hora de relacionarse con el mundo empresarial.

Desde el vivero de empresas de Puente de Vallecas diseñamos talleres para fomentar su iniciativa y creatividad hacia dicho campo, presentado, además, experiencias y proyectos reales de emprendedores para que interioricen de una manera más práctica los conceptos básicos del emprendimiento.

Un factor fundamental para facilitar la integración de los estudiantes hacia la realidad empresarial es el permanente contacto que mantenemos con la comunidad universitaria. Para potenciar aún más esta relación, el centro ofrece programas de prácticas profesionales de distintas ramas, teniendo como fin la capacitación y puesta en práctica de todos los conocimientos adquiridos durante su carrera.



MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	10 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es una actividad, donde se empleará un lenguaje sencillo y cercano, con una metodología teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: El objetivo principal del taller, es potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, de todas aquellas personas que tengan una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Plan de empresa.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

El modelo de negocio para el emprendimiento, una opción para el éxito

Fecha	11 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los emprendimientos exitosos han definido desde su fundación el modelo de negocio, independientemente de su tamaño, estructura, naturaleza y complejidad para el momento, en la búsqueda de adecuar su organización, procesos y conductas de los trabajadores, considerando el contexto de cambio en la sociedad, las nuevas necesidades y expectativas del cliente, para asegurar la permanencia en el tiempo. El modelo de negocio es el establecimiento y relación en forma sistémica de los elementos de emprendimiento, con el fin de alcanzar un sentido de dirección en su intención y orientación estratégica, a través de una propuesta de valor compartida culturalmente por toda la organización y sus elementos, para obtener un mejor rendimiento tangible e intangible, en su relación con la sociedad y el ambiente.

Objetivos: proporcionar un mayor conocimiento al participante sobre la importancia tanto en lo estratégico como en lo táctico, que tiene la formulación e implantación del modelo de negocio, tanto para los emprendedores, empresarios, como para las personas que trabajan en él y la relación cliente-proveedor. Brindar recomendaciones prácticas que permitan al participante en el taller formular su propuesta de modelo de negocio para minimizar la curva de aprendizaje.

Programa:

- El contexto del negocio
- El modelo de negocio y propuesta de cara al futuro.
- Una opción para el éxito.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	12 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Reglamento europeo y la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales

Fecha	15 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conoceremos y entenderemos el nuevo Reglamento Europeo y la nueva Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales. La finalidad de esta formación es la de dar a conocer el Reglamento Europeo y la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales del 5 diciembre de 2018, para que las personas emprendedoras conozcan totalmente los marcos de actuación y protección de dicha ley.

Para ello se repasarán los antecedentes, la terminología y los principios para obtener un entendimiento más profundo y global de la nueva Legislación.

Programa:

- Explicación general de los antecedentes de la Ley Orgánica, garantía de derechos digitales y del Reglamento Europeo de protección de datos.
- Explicación de la nueva LOPD, GDD Y RGPD.
- Consideraciones generales sobre los cambios que traerán las nuevas normas.
- Consideraciones particulares de dichos cambios.
- Ruegos y preguntas.



MEMORIA ANUAL

El business intelligence en las pymes

Fecha	16 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se trata de una sesión informativa, en la que se explica con un lenguaje sencillo, pero a la vez riguroso, la forma de convertir los datos en dinero. Se expondrán las ideas básicas para poner en marcha una estrategia de análisis de datos de bajo coste y los pasos a seguir, para conseguirlo. Pensado especialmente para las pymes y micro pymes.

Objetivos: explicar la forma de convertir los datos en dinero y exponer las ideas básicas, para poner en marcha una estrategia de análisis de datos de bajo coste y los pasos a seguir para conseguirlo.

Contenido:

- Casos de éxito en empresas de diferentes tamaños y sectores.
- Partes del ciclo del *business intelligence* y *big data*.
- Dónde están los datos de la empresa. Sensibilización sobre la importancia de la calidad de los datos. Cómo se pasa de los datos a la información y desde esta al conocimiento.
- Cuadros de mandos dinámicos e interactivos. Breve demostración del uso de un cuadro de mandos.
- Algunas cuestiones adicionales a tener en cuenta para el desarrollo de una política orientada a datos.



MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	17 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

Lean startup y agile

Fecha	18 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Lean startup nos habla de 3 pilares fundamentales: experimentación, medición y aprendizaje. El objetivo es reducir el riesgo en el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Aprendemos del cliente, en lugar de sacar un producto y venderlo.

El ecosistema *startup* es la mayor amenaza para cualquier negocio actual. La velocidad en la que se desarrollan nuevos modelos de negocio y lo rápido que cambian las tendencias, nos obligan a aprender cómo funcionan y cómo podemos adaptarnos a los nuevos procesos. *Lean startup*, convierte el método científico en la mejor herramienta para el desarrollo de nuevas ideas. Si a todo lo anterior le sumamos las metodologías AGILES, como la de SCRUM, podemos obtener resultados con una mejora más que notable. Conseguimos ejecutar proyectos en menos tiempo disminuyendo el error en cada uno de los procesos.

Objetivos: introducción al ecosistema *startup*, nuevas tendencias, nuevas líneas de negocios para cada pyme o persona emprendedora, aplicación de nuevas metodologías en los procesos de trabajo.

Programa:

- Ejemplos de grandes empresas como Toyota, Google, Netflix (sus historias).
- Validación de productos modelo Canvas.
- Experimentación e hipótesis SCRUM (metodología ágil).
- Introducción al ecosistema *startup* (*business angels* + fondos de inversión).



El registro de marcas y nombres comerciales. La protección de tus signos distintivos

Fecha	19 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Jornada informativa sobre qué son las marcas y los nombres comerciales, su importancia para toda empresa o negocio y la forma de protegerlos adecuadamente para evitar situaciones de competencia desleal o piratería.

El objetivo es que el asistente tenga una visión completa y práctica de lo que son los signos distintivos, sus requisitos y cómo registrarlos y protegerlos para conseguir: concienciar a todos los asistentes de la importancia de proteger sus marca o nombre comercial y mostrar cómo se ha de llevar a cabo esta protección concienciar de la gran importancia que estos derechos de exclusiva tienen en el mercado para conseguir una imagen corporativa fuerte, consolidada y efectiva en el mercado. Actualmente la consolidación de la marca personal es la clave del éxito para cualquier negocio. concienciar de la necesidad de mantener una vigilancia y protección de estos derechos frente a terceros, no basta sólo con la creación de una marca personal, sino que es imprescindible su registro, protección y vigilancia.

Programa:

- ¿Qué es la propiedad industrial?
- Diferentes tipos de protección.
- Qué son los signos distintivos: marcas y nombres comerciales.
- Cómo elegir correctamente una marca o nombre comercial, prohibiciones características y derechos que otorgan.
- Cómo obtener un registro, procedimiento y tasas.
- Duración y mantenimiento de los derechos.
- Principales ámbitos de protección: nacional, europeo e internacional importancia y necesidad de mantener estos derechos.
- La figura del agente de propiedad industrial.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita institucional de concejales

Fecha	22 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El 22 de julio de 2019 tuvo lugar la visita al vivero de empresas de Villaverde del concejal del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, Miguel Ángel Redondo Rodríguez, del concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño Quesada, y de la concejala del distrito de Villaverde Concha Chapa Monteagudo.

Visitaron las instalaciones y los servicios del vivero y, además, pudieron conocer los proyectos de algunas personas emprendedoras usuarias de los despachos de la red de viveros y de la preincubadora. Estuvieron acompañados por Fernando Herrero Acebes, director general de Innovación y Emprendimiento, Estrella Martín, subdirectora general de Emprendimiento, y Esther Caurín Arribas, jefa del Servicio de Emprendedores y Pymes, responsables de Madrid Emprende, que gestiona toda la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid



Pymes en transformación en la industria 4.0, adaptar a la pyme al entorno digital

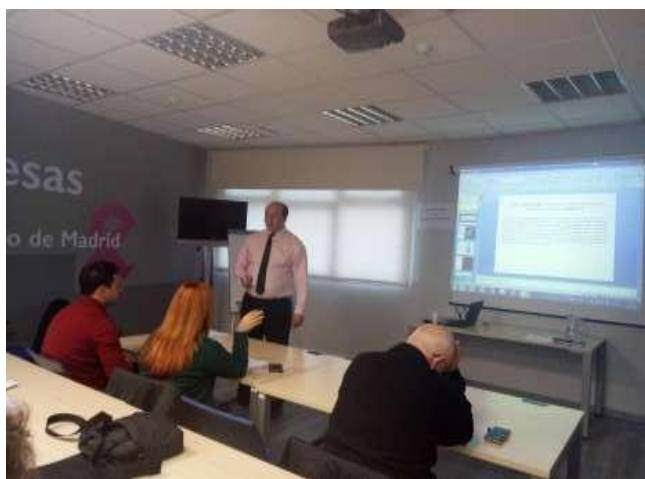
Fecha	23 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo es conocer las mejores estrategias digitales que adapten la pyme industrial al nuevo entorno digital, que haga de nuestras empresas una industria 4.0. Descubrirás qué es la industria 4.0 o fábrica inteligente y porqué todo el mundo espera que esto sea la próxima revolución industrial, donde, según los gurús en la digitalización de la industria, cabe esperar el mayor impacto del fenómeno digital en los próximos años. De ahí que se hable de una 4ª revolución industrial: la fábrica inteligente.

Programa:

- ¿Qué es la industria 4.0 o la fábrica inteligente?
- ¿Por qué es la industria 4.0 un concepto importante?
- Lo que ofrece la industria 4.0 a través de la digitalización y el uso de plataformas conectadas, puntos clave de la industria 4.0, *big data* y análisis de datos, *cloud computing*, ciberseguridad, robótica, internet de las cosas, simulación y prototipado, realidad aumentada, cultura e integración de procesos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del curso de verano UCM

Fecha	23 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

17 alumnos del curso de Creación y Desarrollo de Pequeñas Empresas de la Escuela de Verano de la Universidad Complutense han podido conocer todos los servicios y funcionalidades del vivero de empresas de Villaverde y, por extensión, los de todos los viveros de la red del Ayuntamiento de Madrid. En la visita se hace una presentación de los viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid y su forma de funcionamiento, para después tener alguna interacción con alguno o algunos de los emprendedores alojados en estevivero.

Se trata de despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.



MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	24 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de esta actividad es despertar el espíritu emprendedor y animar cualquier iniciativa emprendedora, fundamentalmente en dos colectivos: estudiantes y personas desempleadas.

Metodología: se realizará un taller en el que se expondrá a las personas participantes, de forma amigable, qué significa emprender y la idea de empresa. Se presentarán casos de éxito afines al grupo participante.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Luis Ignacio Ardila

Fecha	25 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Luis Ignacio Ardila, profesional con más de 15 años de experiencia en el sector de los sistemas de información y telecomunicaciones, trabajando en entornos de banca ocupando posiciones de técnico en diferentes empresas del grupo Banesto. Socio fundador de Norma 4 y responsable técnico, trabajando para diversos clientes de múltiples sectores, siempre buscando las soluciones innovadoras, pasando a tener la responsabilidad de la dirección de las operaciones de la empresa en 2007. Varios años de experiencia como director ejecutivo multinacional de servicios TI (tecnologías de la información), siendo responsable en la definición del modelo de negocio y dinámica de funcionamiento, así como en la creación de un equipo de gestión responsable de la ejecución.

Actualmente dedicado a desarrollo de tecnologías innovadoras e involucrado en la generación y apoyo de nuevas ideas disruptivas para *startups*. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos con un encuentro de *networking* en el que compartiremos un café.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	26 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	26 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Qué necesitas para emprender

Fecha	30 de julio de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El taller pretende ofrecer la adquisición de criterios y herramientas para emprender un proyecto empresarial. Bajo la perspectiva de la viabilidad de una idea de negocio se tendrá en consideración desde la valoración de los promotores hasta el análisis de la idea de negocio y la utilización de herramientas para poder analizar la misma.

Objetivos: adquirir criterios que permitan tomar la decisión de emprender, adquirir los criterios para valorar una idea de negocio válida, aprender los contenidos mínimos de un plan de empresa y expresarlos de forma coherente bajo los criterios de viabilidad.

Programa:

- Consideraciones previas para emprender.
- La idea de negocio.
- El plan de empresa.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	7 de agosto de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Liderazgo

Fecha	2 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conocer y practicar las habilidades del liderazgo para liderar equipos de trabajo. Descubre cómo liderar equipos de trabajo, conociendo y utilizando adecuadamente las habilidades de dirección, de forma que los trabajadores se conviertan en aliados imprescindibles a la hora de enfrentarse a las amenazas y aprovechar las oportunidades del entorno.

Objetivo: conocer y practicar las habilidades del liderazgo.

Programa:

- La función del mando. La nueva dirección del siglo XXI: Dirigir personas. El arte de dirigir. Funciones del mando. Lograr la madurez y generar confianza.
- Liderazgo de equipos. Características de un líder. ¿Cómo gestiona el líder? Diferencias entre un mando y un líder. Liderazgo situacional. Blanchard.
- Habilidades para el liderazgo.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Emprendedorismo y comercio

Fecha	3 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Es una actividad, donde se empleará un lenguaje sencillo y cercano, con una metodología teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, de todas aquellas personas que tengan una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Plan de empresa.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marca personal emprendedores nivel 0

Fecha	3 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La marca personal es uno de los elementos fundamentales que hay que tener bien definido cuando emprendemos. Por ello es necesario organizarnos bien con el fin de ser capaces de administrar toda la información de forma efectiva entorno a este concepto, para lograr llamar la atención de posibles clientes. En esta formación se darán las pautas para que tengamos unas ideas básicas, sencillas y estructuradas para saber establecer las bases de marca personal para nuestro proyecto de emprendimiento, logrando así la mayor diferenciación de la competencia y llegar a nuestros clientes potenciales.

Programa:

- ¿Qué es la marca personal de un emprendedor y su proyecto?
- Cliente, marca personal, confianza, servicio de creación y estrategia de la marca personal *online*
- Herramientas básicas *online*.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Planificación estratégica de tus campañas de *marketing*

Fecha	4 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Quieres aprovechar las fechas especiales para mejorar tus ventas y aumentar tus clientes? Aprende a diseñar tus campañas *online* y dale un empujoncito a tu negocio.

Objetivo: diseñar un plan que te permita poner en marcha campañas de promoción *online* que te ayudarán a disparar tu visibilidad, aumentar tu lista de suscriptores y tus ventas.



MEMORIA ANUAL

Procesos y organización de mi emprendimiento

Fecha	5 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Técnicas y métodos para diseñar y documentar los procesos del emprendimiento, la estructura organizativa, los puestos de trabajo y funciones del equipo humano. Uno de los retos importantes para emprender es establecer claramente todas las actividades necesarias para realizar su proyecto, el cómo realizarlas, y los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo. Todo ello se detallará de manera cotidiana pudiendo cuantificar y controlar cada una de ellas, para confirmar su correcta realización.

Definir las actividades del proyecto a emprender es fundamental, tanto para autónomos como para las empresas; pudiendo llegar a ser un requisito indispensable a la hora de solicitar ayuda financiera y/o ofertar nuestros servicios.



MEMORIA ANUAL

LinkedIn

Fecha	6 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Con este curso aprenderás la mejor forma de usar los servicios que LinkedIn te ofrece ya seas una empresa o un profesional. Mejorarás tu presencia en esta red empresarial, alcanzar tus objetivos de ventas o simplemente visibilidad. El perfil de un profesional o la página de una empresa en LinkedIn es nuestra carta de presentación ante millones de potenciales clientes, socios, etc... Con este curso no dejarás nada al azar y aprenderás la mejor forma de usar los servicios que LinkedIn te ofrece ya seas una empresa o un profesional.

Objetivo: crear red de contactos y conseguir leads b2b para su conversión a clientes. En este curso aprenderás a crear tu perfil y sacarle el máximo partido para estar conectado profesionalmente con el mayor número posible de personas útiles para tu empresa.

Programa:

- Claves y funcionamiento de LinkedIn: el perfil personal, compartir contenido y publicar en LinkedIn, grupos, páginas de empresa, contactos, el buzón, mensajes privados y notificaciones.
- Creación de perfil personal.
- Página de empresa y grupos, objetivos y estrategia.
- Gestionar reputación en LinkedIn, comunicar en LinkedIn, SEO en LinkedIn y cómo conseguir leads a través de LinkedIn.

MEMORIA ANUAL

Cómo el diseño puede ayudarte a aumentar las ventas de tu negocio

Fecha	9 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La venta de un servicio o producto aumentará a través del diseño del mismo: su imagen corporativa, la fachada, la decoración interior y hasta la distribución de estos en su exposición. El objetivo del curso es tomar conciencia de la importancia del diseño como elemento para generar confianza en los consumidores y aumentar las ventas y, al mismo tiempo, buscar la coherencia en todas las decisiones en cuanto a diseño para potenciar la imagen de marca y la confianza. La experiencia de compra tanto de un producto o servicio se ve totalmente condicionada por la sensación que el consumidor percibe. Cuando pasa por la fachada de nuestro negocio y decide entrar, cuando ya ha decidido entrar y tiene la confianza suficiente y decide comprar... para que esto ocurra el diseño cumple un papel fundamental.



MEMORIA ANUAL

La productividad personal clave para tener éxito con tu franquicia

Fecha	10 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este taller contará con una parte teórica y ejercicios prácticos, para realizar en grupo y así poder afianzar los contenidos expuestos.

Objetivo: ayudar a establecer un plan de acción concreto para desarrollar el potencial sobre las AMR (actividades de máxima rentabilidad) y metas, para identificar que impide progresar.

Contenido:

- Identificación y comprensión de conceptos.
- Identificar las actividades de máxima rentabilidad (AMR) que generan beneficios.
- La fijación de metas para la consecución de resultados e ilusión.
- Planificación inteligente orientada a resultados. ¿Cuál es el problema? ¿Qué nos impide desarrollar nuestra productividad personal y nuestro potencial?
- Conclusiones.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	10 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

El secreto para el crecimiento de emprendedores y microempresarios

Fecha	11 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En determinados casos las personas emprendedoras y microempresarios tienen dificultades para desarrollar su actividad de manera efectiva y sencilla. Para dar solución a este factor, en esta formación veremos los elementos más importantes para que cada uno de los asistentes seamos capaces de superar nuestras limitaciones particulares, con el objetivo de alcanzar el desarrollo pleno de nuestro proyecto.

Programa:

- Presentación.
- Diagnóstico.
- Causas subyacentes.
- El secreto.
- Plan de acción.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	12 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Vender más en menos tiempo no es magia

Fecha	12 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aprenderemos el problema al que toda empresa se enfrenta y bases fundamentales de la venta para focalizarnos sobre ellas y aumentar las ventas. Explicaremos la fórmula del éxito empresarial y el poder actual que dispone toda empresa para conseguir vender. Hablaremos sobre casos reales que ya lo han conseguido y aprenderemos herramientas a nuestra disposición para poder mejorar los resultados.

Objetivo: ¿Cansado de no lograr las ventas que te prepones? te daremos a conocer los pasos y herramientas prácticas que te harán conseguir aumentar las ventas.



Visita institucional al vivero de empresas de Moratalaz

Fecha	12 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #evento #ecosistema

Descripción:

Los responsables del Área de Economía, Innovación y Empleo visitan el vivero de empresas de Moratalaz. A través de esta iniciativa se pretende potenciar la innovación tecnológica y sostenible con proyectos que aporten un valor añadido en su sector.

El delegado de Economía, Innovación y Empleo, Miguel Ángel Redondo, y el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño, han visitado uno de los seis viveros municipales dirigidos a la promoción de emprendedores, en donde han coincidido en señalar la necesidad de acercar Madrid Emprende a la ciudadanía.

En esa línea, Ángel Niño ha anunciado que “se van a llevar a cabo distintas acciones para reactivar la marca Madrid Emprende, ya que es necesario que los madrileños conozcan las soluciones para el desarrollo y crecimiento de sus negocios”. Una de esas soluciones es la Ventanilla Única del Emprendedor como servicio de atención integral a las personas emprendedoras, en donde poder informar a los ciudadanos de la posibilidad de transmitir una empresa a un tercero o de arrancar desde cero un negocio con ayuda del Ayuntamiento de Madrid. Además, el consistorio pone al servicio de los madrileños una serie de ayudas que permiten que, desde cualquier ámbito o sector, la iniciativa ciudadana pueda convertirse en una realidad empresarial que genere riqueza y empleo para la ciudad.

Los viveros de empresas de Madrid Emprende han permitido que cientos de emprendedores hayan logrado un impulso para su negocio a lo largo de los últimos años, apostando por la innovación tecnológica y por las empresas dedicadas a la sostenibilidad. Dos focos de atención sobre los que el Ayuntamiento quiere seguir trabajando, especialmente de la mano de iniciativas privadas.

La red de viveros de empresas está formada por seis espacios municipales dirigidos a la promoción de las iniciativas emprendedoras que combinan la utilización de despachos con el asesoramiento en la gestión empresarial y la prestación de unos servicios comunes que permitan el establecimiento, despegue y consolidación en los primeros años de vida de la empresa.

El vivero de empresas Moratalaz entró en funcionamiento en el año 2011 y es el más joven de la red. Con una arquitectura muy identificable, tiene una superficie de 826m² y está dotado de 13 despachos de entre 15 y 22m², una sala de reuniones y una sala polivalente donde se organizan encuentros, talleres y actividades. Desde su entrada en funcionamiento, han pasado por él más de 50 empresas, con una

MEMORIA ANUAL

facturación de 6,3 millones de euros. Una de las actividades que se organizan en este vivero son las sesiones de *networking* entre las empresas alojadas en el mismo. Son encuentros informales en los que se dan a conocer las novedades de este espacio, las empresas alojadas se pueden conocer más a fondo y compartir sus experiencias y establecer colaboraciones para proyectos comunes.



Autónomo vs empresa ¿cuándo dar el paso?

Fecha	13 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo es plantear los principales aspectos a tener en cuenta para elegir la forma más adecuada a la hora de emprender un negocio. Una de las principales decisiones a tomar al emprender un negocio es decidir la forma jurídica. Ello condicionará los primeros pasos a dar, por ejemplo, con las administraciones públicas y condicionará varios aspectos de nuestro negocio. También conviene saber cuándo la estructura de autónomo no resulta ya adecuada y debemos dar el salto a una forma societaria.

En el curso se analizarán los principales pilares que deben analizarse antes de darse de alta: ventajas, inconvenientes y aspectos a tener en cuenta, costes y trámites, y momento óptimo para transformarse.



MEMORIA ANUAL

Personas emprendedoras VIP

Fecha	17 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta acción formativa se verán herramientas prácticas para conseguir la actitud necesaria para el éxito en tu proyecto como persona emprendedora utilizando la voz, la imagen y el pensamiento.

Se tratará el poder de la voz, poder de la imagen, poder del pensamiento, visión de éxito, propósito y talento. También se tratará sobre el *coaching* creativo hacia el éxito, objetivo, DAFO, cambio de creencias y estados emocionales para el éxito y cómo atraer la abundancia a tu vida y tu negocio.

Objetivos:

- Conectar con tu verdadero propósito y tu talento.
- Reprogramar tu mente con creencias para el éxito.
- Atraer la abundancia a tu negocio.



MEMORIA ANUAL

Comunicar para emprender: los secretos de la comunicación de éxito

Fecha	18 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	46
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La forma, el lenguaje y el modo de comunicación que utilizamos para presentar y vender nuestro producto, es sin duda uno de los elementos de mayor importancia para lograr el éxito de nuestro proyecto. Por ello es de vital necesidad e importancia saber cómo comunicarnos, para conseguir una puesta en escena de nuestro proyecto de forma exitosa, alcanzando así nuestro objetivo empresarial. En esta formación conoceremos los aspectos más relevantes de la comunicación, con el fin de impactar en el cliente y generar mayor volumen de venta. Se explicarán las técnicas más efectivas sobre la comunicación verbal, la comunicación no verbal y como controlar la voz.

Programa:

- Quién soy. Como emprendedor y como persona.
- Cuál es mi historia. *Storytelling*.
- Qué hago. Cómo defino mi negocio.
- Cuál es mi mensaje empresarial. *Elevator pitch*.
- Por qué lo hago. Mi propósito de empresa y la suma de valor.
- Para quién lo hago. Mi cliente. La importancia del buyer persona.
- Cómo lo hago. El itinerario de la comunicación. La relevancia del mensaje y el dominio de la palabra. *Copywriting*. Las últimas técnicas para redactar *newsletters*, *emails*, o preparar presentaciones con un claro enfoque de ventas. Comunicación no verbal. Entrenamiento de las habilidades de comunicación como ventaja competitiva. Quien comunica bien, vende más.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Víctor Aguirre

Fecha	19 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Víctor Aguirre, socio fundador de Sivicaí Link Marketing. Con tan sólo 29 años Sivicaí es la tercera empresa que funda y la primera que realmente funciona desde hace más de 1 año y medio.

Estudiante de *marketing* y promotor de la filosofía *lean startup*, especialista en *crowdfunding* y nuevas tendencias de validación de productos. Ha trabajado como comercial y como profesor autónomo en distintas escuelas de negocio hasta que en el año 2017 decidió fundar Sivicaí, junto a su socio y amigo Daniel Yume. Ambos son formadores en Lazarus (aceleradora de *startups*). También es ponente en *Pitchraiser*, movimiento de emprendimiento, donde se busca ayudar a nuevos emprendedores a soltarse y aprender cómo hablar en público. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos con un encuentro de *networking* en el que compartiremos un café.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Previsión: ve un paso por delante y camina sin sustos

Fecha	19 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Conoces tus prestaciones públicas como autónomo? ¿Te gustaría cubrir las situaciones más graves? Te ayudamos a conocerlas y diferenciarlas. Se tratará de concienciar acerca de situaciones de vulnerabilidad que afectan al colectivo de autónomos en presente y a futuro. Se ofrecerán algunas de las soluciones posibles desde el punto de vista financiero. Se intentará concienciar acerca de algunas de las obligaciones de ambos colectivos; además veremos algunos productos con ventajas fiscales para ellos. Por último se realizarán ejemplos de lo anteriormente citado y situaciones de vulnerabilidad que nos afectan en el presente y a futuro.



MEMORIA ANUAL

Cómo vencer la procrastinación

Fecha	20 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero del Puente de Vallecas
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La procrastinación es el hábito de aplazar determinadas actividades y hacer en su lugar otras que resultan más agradables. En otras palabras, procrastinar es dejar para mañana lo que debes hacer hoy. Cada vez que caes en este mal hábito te alejas de los objetivos que te has marcado. Si quieres mejorar tus resultados y aumentar tu productividad es imprescindible prestar atención a esta conducta y trabajar para evitarla. En este taller, analizaremos los orígenes de la procrastinación y hablaremos de las principales estrategias para evitarla.

Contenido:

- ¿Qué es la procrastinación?
- Causas y disparadores de la procrastinación.
- Efectos sobre la productividad personal.
- Procrastinación y emprendimiento.
- Estrategias para vencer la procrastinación.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Andrés Echecopar

Fecha	23 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Andrés Echecopar, inversor en *startups* y en diferentes proyectos de emprendimiento. Andrés es uno de los *business angels* más reconocidos del panorama español, gracias a su faceta como inversor en gran cantidad de proyectos de emprendimiento de diferentes ámbitos. Además, Andrés forma parte del grupo de inversores Esadeban y realiza su labor como inversor a través del grupo AEA Capital, mediante el cual ha invertido en el desarrollo y crecimiento de *startups* como Grupo Next, Orbitalads, Demium, Agora Next, Finanbest y Futbolcast...

En este Coffee Break, Andrés nos explicará cómo ha desarrollado su carrera profesional y cómo ha sido su trayectoria en el ámbito del emprendimiento, además de contarnos casos reales sobre su experiencia en diversos proyectos de emprendimiento y de cómo realiza en la actualidad su función profesional.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Como evitar conflictos con el pacto de socios

Fecha	23 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La principal causa de mortandad de las empresas, son las desavenencias entre socios que en periodos de dificultad o de éxito afloran con mayor virulencia. Por ello, es importante establecer normas y reglas de juego claras y consensuadas que nos ayuden a regular nuestro funcionamiento, intereses y necesidades con los de la empresa. Evitaremos conflictos, paralizaciones, o pérdidas económicas, en pro de la continuidad y éxito de nuestro negocio.

Contenido:

- Por qué es necesario establecer un pacto de socios.
- Qué es un pacto de socios.
- Para qué realizarlo: escenarios.
- Cómo realizarlo a medida.
- Qué elementos debe contener.
- Cuando realizarlo.



MEMORIA ANUAL

Cumplimiento protección de datos (RGPD)

Fecha	24 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este curso es explicar los principales cambios del Reglamento europeo de protección de datos (RGPD) y la nueva legislación (LOPDGDD). Facilitar herramientas para el cumplimiento de los requisitos contemplados en el nuevo reglamento y asegurar la protección de datos.

Programa:

- Introducción normativa Reglamento Europeo y Ley 3/2018 de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales.
- Para qué te sirve y cómo aplicar en nuestra actividad. Documentación obligatoria por tipo de actividad. Registro de actividades de tratamiento. Análisis de riesgos. Evaluación de impacto. Cumplimiento de los requisitos de información a interesados.
- Figura del delegado de protección de datos.
- Normativa sectorial que pueda ser de aplicación.
- Procedimientos de notificaciones de brechas de seguridad.
- Atención de los derechos de usuarios (acceso, supresión, oposición, limitación, portabilidad)



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

La negociación: elementos a tener en cuenta

Fecha	25 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Toda persona emprendedora tiene una meta con su proyecto: negociar bien para vender su producto, para alcanzar los objetivos del negocio. Lograr esta confianza a la hora de negociar es un trabajo propio y laborioso, pero necesario y muy gratificante cuando conseguimos llegar a nuestros objetivos empresariales. En la búsqueda de la determinación de como negociar de forma correcta, en esta formación veremos las diversas fases de la negociación, definir nuestra estrategia en este ámbito, conoceremos las mejores técnicas de negociación.

Programa:

- Etapas en una negociación: importancia del asertividad y escucha activa.
- Técnicas de negociación.
- Formas de negociar.
- La negociación grupal (realización de una práctica).



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Macarena López-Cordón

Fecha	26 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a contar con la experiencia emprendedora de Macarena López-Cordón, CEO de SouLEM. Macarena era profesional del sector hotelero y decidió cambiar su vida para dedicarse en cuerpo y alma, nunca mejor dicho, a SouLEM. Actualmente dirige esta empresa social que trabaja en la inserción laboral de mujeres en riesgo de exclusión a través de la empleabilidad y la formación. Compartiremos con ella, en una tertulia acompañada de un café, su experiencia como emprendedora al frente de SouLEM (empresa social dedicada a la fabricación de luminaria artesanal), con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y los usuarios y usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Técnicas para el análisis de problemas y la toma de decisiones para emprendedores

Fecha	26 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo del curso es dotar a toda persona emprendedora con las competencias necesarias para analizar problemas y extraer datos objetivos, al tiempo de accionar una correcta toma de decisión con el menor grado de incertidumbre posible. Durante esta actividad formativa los asistentes van a adquirir las competencias, nociones básicas y prácticas para afrontar los obstáculos y retos. Utilizando el análisis objetivo y adecuado de los problemas aplicaríamos técnicas sencillas de toma de decisiones en base a los datos existentes, ya sean cuantitativos o cualitativos, individuales o grupales.

Programa:

- Conceptos básicos: problema, alternativa, dato, información, decisión. Identificación y concreción de un problema.
- ¿Cómo analizo un problema de forma integral y objetiva? técnicas cualitativas, cuantitativas, grupales e individuales.
- ¿Cuál es la mejor solución u opción? técnicas de toma de decisiones.
- Aplicando las decisiones.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Isaac Chocrón

Fecha	27 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Isaac Chocrón, director de desarrollo de negocios de Excem Technologies y de OurCrowd Iberia.

Isaac creó en Venezuela la empresa Advantel comunicaciones CA dedicada al diseño, instalación y mantenimiento de centrales de comunicación y sistemas de seguridad. Entre sus clientes contaron importantes empresas como por ejemplo los hoteles Meliá y Empresas Polar y otras empresas multinacionales. Unos años después en República Dominicana fue fundador y presidente de Security Shadow Tech durante 3 años, empresa proveedora y contratista de Claró, una de las empresas líderes en el mercado de telecomunicaciones en América Latina. Destacado profesional en el área de TIC, innovación y emprendimiento, cuenta con más de 26 años de experiencia en el sector. A lo largo de su carrera ha ocupado distintos puestos de responsabilidad en las áreas de vicepresidencia ejecutiva, comercialización, gestión de tecnología y operaciones tanto por cuenta ajena como por cuenta propia.





I Foro de Inversión Madrid Emprende

Fecha	27 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Foro de Inversión
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	85 proyectos
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #granevento #ecosistema

Descripción:

El 27 de septiembre se celebró el I Foro de Inversión de Madrid Emprende, un espacio de encuentro que persigue facilitar el acceso de los inversores, y por tanto a la financiación, a las personas emprendedoras. Todos los proyectos que participaron en este I Foro de Inversión Madrid Emprende fueron entidades alojadas en los viveros de empresas y correspondieron a distintos perfiles empresariales.

Empresas participantes:

- Miguel García, el CEO de BANIUM, empresa de productos para el cuarto de baño, comentó que el plan de crecimiento de su empresa se basa en una línea de distribución *online* y, sobre todo, en dar servicios añadidos a todos los fabricantes, lo que sin duda es un valor diferencial entre sus competidores.
- Xavier de Diego, CEO de RIGEL TECHNOLOGIES, destacó que la automatización de procesos, campo que desarrolla su empresa, es el futuro y que estaban trabajando para que próximamente cualquier persona pudiera configurar y manejar el tipo de robots que ellos desarrollan.
- Jessica Romo de WOMALAND, empresa dedicada a la creación de productos de higiene íntima, destacó que las claves de su éxito son diferenciarse de la competencia a través de un diseño cuidado, un toque diferente gracias a los materiales ecológicos y biodegradables con los que hacen sus productos y, al mismo tiempo, ponerlo al alcance de las usuarias con un sencillo servicio de suscripción.
- Nicolás Amigo, CEO de AZTOCART, plataforma que ayuda a las pymes y pequeños emprendedores a desplegar sus tiendas *online*, declaró que el e-commerce para pequeñas y medianas empresas era su objetivo principal y su manera de acercarse a ellos es ofrecerles todas las comodidades posibles, como no cobrar comisiones o automatizar la gestión de los envíos y las devoluciones.
- Lorenzo Palomares, CEO de CHINESPAIN, plataforma que ofrece experiencias únicas para turistas chinos en España, comentó que ahora comienza a haber competencia en Europa para un negocio como el suyo, pero que las ganas de trabajar y la pasión son los motores principales de su empresa.

MEMORIA ANUAL

José M. Cánovas fue el encargado de poner un punto y seguido a este evento, recordando la importancia de los viveros de empresas de Madrid Emprende como principal apoyo de todos estos emprendedores, ha querido agradecer a sus responsables su enorme labor por crear estos espacios de ambiente optimista, que son auténticos lugares de intercambio para todos aquellos que deciden dar el gran paso en el mundo del emprendimiento.

Para finalizar, las personas asistentes disfrutaron de un café y se les brindó la posibilidad de hacer *networking*.





MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	27 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Fiscalidad básica. Consejos para una buena planificación

Fecha	30 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La finalidad es analizar la estructura básica del sistema fiscal y las principales obligaciones del contribuyente por ejercer una actividad empresarial.

El objetivo del curso es que los asistentes aprendan de forma concreta cuáles son sus obligaciones fiscales, qué impuestos deben presentar, modelos fiscales, cómo cumplimentarlos y cuándo. Se analizará la carga fiscal tanto de profesionales autónomos como de empresas, así como consejos y operativas de la Agencia Tributaria. Veremos los principales impuestos, conceptos desgravables y consejos prácticos para el día a día de la fiscalidad de su actividad.

MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para emprender

Fecha	30 de septiembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startup y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para emprender", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 4 sesiones: 30 de septiembre y 1, 2 y 3 de octubre de 2019.

Su finalidad es conducir a quien tiene una idea incipiente y/o un proyecto de negocio, hacia una reflexión sobre aspectos del emprendimiento *transversales* y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento, el análisis de capacidades y habilidades, así como facilitar recursos y herramientas de apoyo que le permitan analizar opciones, definir objetivos y tomar decisiones.

Contenidos:

- Módulo 1. Introducción a los conceptos básicos más importantes que trataremos a lo largo del taller, veremos de dónde vienen las ideas y analizaremos tanto el ecosistema emprendedor actual como los apoyos que existen en la actualidad para lanzar nuestro proyecto.
- Módulo 2. Conoceremos la mentalidad de las personas emprendedoras. Analizaremos las habilidades emprendedoras más importantes a través de la exposición de las mismas, apoyadas en casos de éxito. Trataremos de experimentar e identificar cómo están de desarrolladas en nosotros las habilidades emprendedoras vistas y cuáles podemos cultivar para el éxito de nuestra empresa. Por último, conoceremos herramientas para la organización y gestión del emprendimiento que podremos aplicar en nuestro día a día.
- Módulo 3. Veremos qué actitudes pueden perjudicar nuestro emprendimiento y cómo minimizar su impacto negativo. Aprenderemos a desarrollar la mentalidad empresarial en nuestro proyecto y conoceremos los estilos de liderazgo y su tendencia evolutiva en el ecosistema emprendedor actual, aprendiendo tips y herramientas para implementar los contenidos vistos.
- Módulo 4. Conoceremos los diferentes estilos de comunicación, cómo influyen en nosotros y en nuestros interlocutores, y aprenderemos y practicaremos herramientas que nos ayudarán a mejorar nuestras habilidades comunicativas y de gestión del cambio, tanto en nosotros/as mismos/as como en nuestro equipo de trabajo y empresa.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Elevator pitch paso a paso

Fecha	1 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este taller es ayudar a los emprendedores a comunicar la esencia de su negocio con excelencia, a través de la presentación eficaz de un *elevator pitch*. La puesta en escena de nuestro negocio es tan importante como el desarrollo del mismo, lo dice todo acerca de nuestra marca. El *elevator pitch* forma parte de esa presentación y, para hacerlo bien, es necesario conocer algunos de los grandes secretos de la comunicación.

Programa:

- ¿Qué es un *elevator pitch*? La importancia de saber venderse.
- Ventajas de un discurso efectivo.
- Anatomía de un *elevator pitch* impactante.
- Definición de los elementos clave.
- Estructura y principales técnicas. *Storytelling* versus *elevator pitch*.
- Los principios básicos de la comunicación para hablar en público.
- Claves de los comunicadores de impacto.
- Comunicación no verbal y voz.
- Puesta en escena, aplicando todo lo anterior.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marketing y branding

Fecha	2 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se pretende conocer todas las herramientas y canales del ecosistema digital para tener una base de conocimientos sobre el *marketing online*, una necesidad para todos los que quieran transmitir sus mensajes de la manera más adecuada y precisa.

Este curso servirá para:

- Consolidar una marca con la que potenciar tu proyecto empresarial.
- Desarrollar un modelo de negocio adecuado a tu público objetivo, la competencia y el mercado.
- Conocer las herramientas que te permitan desarrollar un plan de *marketing*.
- Aprender a gestionar los canales de social media adecuados para el proyecto.
- Posicionarte en los buscadores mediante técnicas SEO.
- Crear, optimizar y gestionar tu propia tienda *online*.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

LSSICE: La ley que regula internet y el comercio electrónico

Fecha	3 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aplicación práctica de la LSSICE, la ley que regula internet y el comercio electrónico. Se abordarán los llamados servicios de la sociedad de información y cómo afectan éstos a los usuarios finales. Se contemplarán ciertos aspectos de estos servicios como los requisitos informativos de una página web, el envío de comunicaciones comerciales y la contratación electrónica.

La finalidad es que la persona que tenga una página web y, en especial que preste comercio electrónico, tenga conocimientos de sus derechos y obligaciones.

MEMORIA ANUAL

Técnicas de planificación para emprendedores

Fecha	4 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	66
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Técnicas, métodos y herramientas efectivas para que quien emprenda pueda adquirir y poner en práctica la disciplina de la planificación.

El objetivo del curso es dotar a las personas emprendedoras con las competencias necesarias para definir, documentar e implementar planes de trabajo alineados a los objetivos del emprendimiento.

Para toda persona que emprende resulta un reto establecer objetivos con metas realizables y cuantificables. Al mismo tiempo se ven en la obligación de continuar con la misma estrategia que establecieron. En el emprendimiento la actividad de planificación es esencial, pero es normalmente el área de debilidad para quienes emprenden y sus equipos, los cuales deben de dar pasos eficientes para lograr sus objetivos y al mismo tiempo realizar seguimientos cuantificables periódicos en el avance de sus planes. Resulta clave conocer cómo se debe diseñar, estructurar, documentar e implementarse los planes de trabajo, ya que un objetivo sin plan es solo una intención sin camino. Estas competencias enunciadas son básicas tanto en el ámbito personal, como en el empresarial.

MEMORIA ANUAL

El valor del diseño. No lo llames logotipo, llámalo marca

Fecha	8 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller práctico que quiere descubrir y hacer entender la función que tiene el diseño para cualquier tipo de empresa, proyecto o idea. Taller para descubrir lo que significa un buen diseño gráfico visual. El objetivo del curso es poner en valor el diseño gráfico visual y lo que significa tener una imagen corporativa trabajada y bien creada.

Programa:

- Breve charla sobre el diseño, su definición y, por ende, su función.
- Planteamiento de ejercicio práctico. Desarrollo del ejercicio.
- Conclusiones y cierre.



MEMORIA ANUAL

I Feria de Empleo y Alimentación

Fecha	8 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Presencia en ferias
Organizador	Agencia para el Empleo
Asistentes	2.000
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #evento #ecosistema

Descripción:

Madrid Emprende participa en la I Feria de Empleo y Alimentación dando a conocer los servicios de apoyo integral al emprendimiento.

El pabellón de la Casa de Campo acogió el 8 de octubre de 2019 la I Feria de Empleo y Alimentación, organizada por la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid.

Madrid Emprende participa impartiendo la conferencia "El Secreto de las secuoyas para emprender" con la finalidad de mostrar todos los servicios de apoyo integral al emprendimiento que el Ayuntamiento de Madrid ofrece a las personas emprendedoras de la ciudad, desde que surge su idea de negocio hasta la fase de creación, desarrollo y consolidación de la empresa.

La conferencia finalizó con un animado turno de preguntas, en el que los asistentes se interesaron por el funcionamiento de la red de viveros de empresas, itinerarios de formación, puntos PAE (Puntos de Atención al Emprendedor), invitándoles a participar del ecosistema emprendedor de la ciudad.

La feria contó con la visita de la vicealcaldesa de Madrid, Begoña Villacís, junto con el concejal del Área de Economía, Innovación y Empleo, Miguel Ángel Redondo, y el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño.

Cerca de 2.000 personas asistieron a este evento y tuvieron la oportunidad de conocer los servicios de orientación laboral y búsqueda de empleo.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Comunicación y *elevator pitch*

Fecha	8 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Comunicación y *elevator pitch*", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 2 sesiones: 8 y 10 de octubre de 2019.

El objetivo es adquirir los conceptos básicos de oratoria y claves para utilizar la técnica de *elevator pitch* en la presentación de tu proyecto emprendedor o como argumento de ventas. Todos tenemos algo que transmitir, todos somos buenos en algo, y la habilidad de expresar una idea es tan importante o más que la idea misma. Saber qué decir, decirlo con precisión y sobre todo cómo decirlo, abrirá tu futuro. Tu éxito personal y profesional está directamente relacionado con tu capacidad de comunicarte; esta es una habilidad que debes entrenar de forma continua porque constantemente hablas, ya sea en público o en privado.

En este taller proporcionaremos las herramientas para elaborar y presentar un discurso orientado al público objetivo. Como contenidos básicos y para mejorar las capacidades de comunicación y la confianza en la expresión oral, trabajaremos:

- La construcción de un guion claro y efectivo.
- La orientación y utilización de hábitos verbales, gestuales, imagen, etc.
- Técnicas eficaces para expresarnos con soltura y propiedad en público.
- Fórmulas de impacto y ejercitar el control del miedo.
- Presentación, improvisación y flexibilidad.
- Técnicas para atraer la atención de interlocutores y conseguir con éxito una cita o reunión.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Julio Rodríguez

Fecha	9 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Julio Rodríguez, empresario, formador y conferenciante, será el invitado a este Coffee Break. Es licenciado en ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Oviedo. Inició su carrera en Londres, incorporándose después a Accenture. En los últimos 17 años ha sido socio director de Avanda Consultores, liderando numerosas jornadas formativas en más de 100 empresas nacionales e internacionales y escuelas de negocio. Ha implantado programas de *mentoring*, siendo actualmente director de la red de *mentoring* de España. Mentor acreditado, imparte formación de mentores y mentes en numerosas organizaciones en España, USA y Latinoamérica. Conductor en Capital Radio del programa "Mentoring para emprendedores", cuarto año en antena. Ha escrito libros relacionados con el *mentoring* para personas emprendedoras.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Conoce tu nivel óptimo de aseguramiento como empresa o emprendedor

Fecha	9 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Qué debes saber cómo empresario sobre el sector del seguro? Debes conocer cuáles son tus necesidades reales de aseguramiento, a través de un estudio pormenorizado de tus riesgos, que se te informe detalladamente y según sea tu actividad, de qué eres responsable civilmente, qué hacer frente a un siniestro, cuál es el marco legal que afectaría a tu obligación de aseguramiento.

¿Cómo puede ayudar el seguro a tu empresa? Asesorando a través de un estudio 360º según sea la actividad específica de tu empresa, informando sobre su responsabilidad civil y repercusión ante el administrador único o directivo, informando de la posible pérdida de explotación en la cuenta de resultados en caso de producirse un siniestro, informando de cuál sería la repercusión que tendría un siniestro en su patrimonio empresarial y personal, asesorando de posibles beneficios sociales y fiscales que obtendría la empresa con sus empleados y directivos.

¿Cómo debe ser la relación de tu empresa con el seguro? Ágil y útil para ti, a través de un asesoramiento directo y eficaz por parte del agente, resolutive en todas las dudas que puedan surgir, facilitadora en la comunicación y tramitación de siniestro, informando de aquellos aspectos legales que pueden afectar a su responsabilidad civil.

Objetivo: conoce cuáles son tus necesidades reales y ten herramientas suficientes para decidir objetivamente, cuáles son los seguros que realmente necesitas contratar y cuándo contratarlos, a fin de no duplicar coberturas y cubrir lo que efectivamente puede ser un riesgo que ponga en peligro tu negocio.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 3: Yo y mi negocio**
- **Taller 4: Mi modelo de negocio**

Fecha	9 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es trabajar la confianza, la autoestima de la persona emprendedora junto con herramientas de pensamiento positivo y motivación. Además, se ofrecen conceptos clave en el proceso emprendedor para la elaboración del modelo de negocio.

Contenidos:

- DAFO personal.
- Pensamiento positivo y motivación.
- Conceptos fundamentales para emprender.
- Modelo de negocio CANVAS.



MEMORIA ANUAL

Comunicaciones que funcionan, cómo entenderte con tu equipo

Fecha	10 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

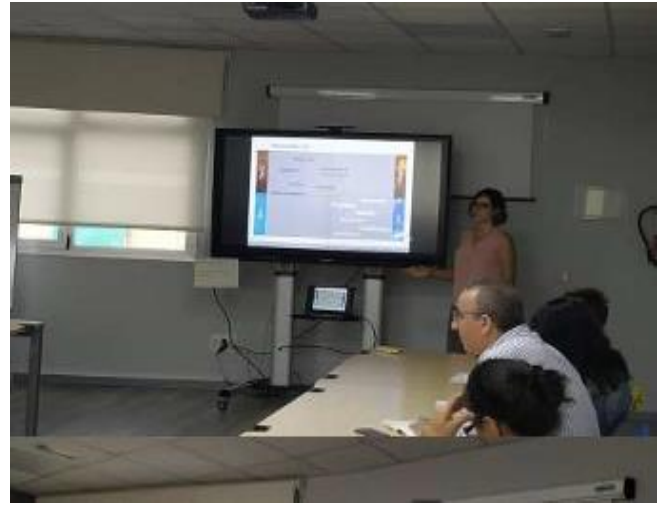
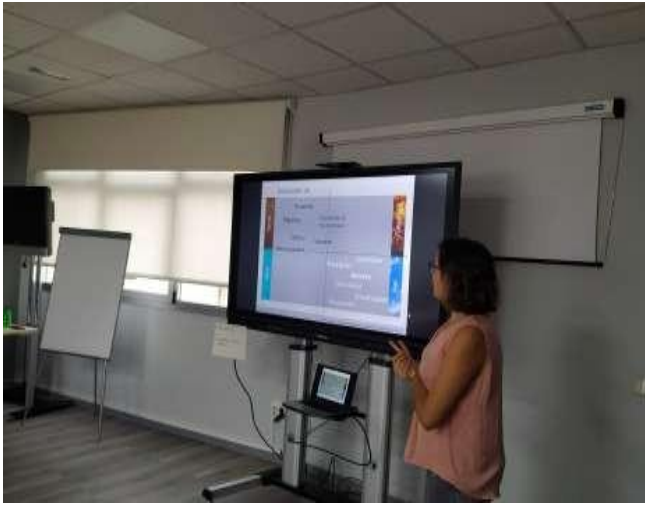
En este taller vamos a ver por qué con algunas personas es muy fácil comunicarnos y con otras, tan difícil. Por qué las mismas palabras a unas personas le sientan bien y a otras le caen tan mal. Vamos a aprender el modelo *bridge* de estilos relacionales y aprender herramientas prácticas para manejar mejor las relaciones con nuestro equipo y nuestros clientes. Como personas emprendedoras tenemos que ser muy conscientes de cómo nos comunicamos y que nos pasa cuando lo hacemos. Con algunas personas nos es muy fácil pero con otras ¿por qué no nos entendemos si nos queremos entender? En esta formación vamos a dar respuesta a esta pregunta. Basándonos en el modelo *bridge*, vamos a ver: los cuatro estilos relacionales (tierra, fuego, aire y agua) las claves para identificar nuestro estilo e identificar el estilo de nuestro interlocutor. Cómo funciona cada estilo y que necesitamos para entendernos.

Programa:

- Dinámica de presentación participante para romper el hielo y que los participantes conozcan a las demás personas que están en el curso.
- Presentación modelo *bridge*, exponemos los cuatro estilos.
- Dinámica buscar mi estilo, empezamos a trabajar en grupo cuál es nuestra tendencia de estilo dinámica para trabajar con los demás estilos, trabajamos en grupo cómo motivar a cada estilo y como dar instrucciones dinámicas de cierre.
- Plan de acción personal para trabajar.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Emprendimiento y contratación laboral

Fecha	11 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Son muchos los aspectos de los que se tratan y se manejan sobre emprendimiento y contratación laboral, a la hora de dar comienzo nuestro proyecto. Esto puede generar diversas confusiones en los inicios del negocio. Para evitar estas confusiones y hacer de estos inicios un proceso con el menor estrés posible, en este curso se darán las claves esquematizadas de los elementos más importantes en emprendimiento y los criterios más relevantes sobre la contratación laboral.

Programa:

- Aspectos legales para emprender.
- Bonificaciones, ayudas y jubilación de autónomos.
- Aspectos legales para la contratación de personal laboral.
- Últimas reformas legales.
- Tipos de contratos y cotizaciones.
- Bonificaciones y reducciones de la seguridad social.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Silvia Intxaurreondo

Fecha	15 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Silvia Intxaurreondo directora general de SUKUN (Ugarit & Babel SL), agencia de comunicación integral. Licenciada en Periodismo por la Universidad de Navarra y licenciada en Estudios Árabes e Islámicos por la Universidad Autónoma de Madrid, ha trabajado y colaborado en distintos medios de radio y televisión, desde la Cadena Ser hasta Canal 4 o CNN+ entre otros.

Actualmente compatibiliza el trabajo en su agencia de comunicación con la presentación de los telediarios de fin de semana de Telemadrid. Silvia viene para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos con un encuentro de *networking* en el que compartiremos un café.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario II: Fundamentos del plan de empresa. Plan eco-fin y financiación

Fecha	15 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos del plan de empresa. Plan eco-fin y financiación", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 6 sesiones: 15, 16, 17, 22, 23 y 24 de octubre de 2019.

Si tienes una idea y/o modelo de negocio, esta acción formativa te ayudará a desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio.



MEMORIA ANUAL

Visita IES Rey Fernando VI

Fecha	15 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

30 alumnos de 2.º de Gestión Administrativa y 2.º de FPB Servicios Administrativos han conocido las instalaciones y servicios que ofrece este vivero a las personas emprendedoras y, por extensión, los servicios que ofrecen todos los viveros de empresas de la red del Ayuntamiento de Madrid.

Objetivos:

- Motivar al alumnado al emprendimiento y autoempleo conociendo los distintos mecanismos, recursos proporcionados por las distintas administraciones públicas y ayudas al mismo.
- Conocer los puestos y tipos de empresas que demanda el mercado en la actualidad.



Accidentes de trabajo, causas, costes y consecuencias, acción de la inspección de trabajo

Fecha	16 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En ocasiones al desarrollar nuestro trabajo podemos sufrir un accidente, para lo cual debemos de estar también preparados para actuar legalmente cuando nos veamos en esta situación. Para estar capacitados para responder ante tal acontecimiento y ante una posible investigación e inspección, en este curso aprenderemos los conocimientos necesarios para saber cómo actuar en este procedimiento. Por ello, conoceremos las vías y procedimientos mediante los cuales realizaremos de forma efectiva la defensa del accidente de trabajo.

Programa:

- Procedimiento de actuación en caso de accidente.
- Obligaciones de la empresa en materia de prevención, parte de alta, costes del accidente, investigación del accidente, medidas correctoras y acción inspectora.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Antonio Hermida

Fecha	16 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Antonio Hermida, gerente y fundador de Centros Ideal. Lleva más de 10 años en el mercado desde que fundó su empresa de estética y depilación láser. En tan solo 15 años ha pasado a contar con más de 400 empleados, 100 centros, 2 cadenas de belleza, la distribuidora Dibeia Estetic y la agencia de comunicación Dibeia Creativos, entre otras. Nos contará las claves que le han llevado hasta el éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.



MEMORIA ANUAL

Visita del centro de formación Teide

Fecha	16 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de los centros de formación Teide a las instalaciones y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro. Mediante estas actividades, el vivero desempeña dos de sus funciones primordiales, la de divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores.

Una de las claves para fomentar la cultura emprendedora es la colaboración con los centros educativos que nos permite ofrecer nuestra experiencia a los jóvenes con el objetivo no sólo de que conozcan los servicios que el vivero pone a su disposición, sino también de sembrar en los estudiantes una actitud proactiva a la hora de relacionarse con el mundo empresarial.



MEMORIA ANUAL

Gestión de tesorería para pymes

Fecha	17 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todos los gestores con experiencia saben que las empresas que quiebran lo hacen por la tesorería. Un mal año de resultados no es una catástrofe si hemos conseguido superar tensiones de tesorería. Sin embargo, un crecimiento descontrolado nos puede estrangular de tal manera que se ponga en riesgo la supervivencia de la empresa. ¿Cuál es la diferencia entre una situación y otra?: el control de la tesorería y la capacidad de anticipación.

El taller se orienta a explicar la importancia de la gestión de la tesorería y circulante, las principales políticas para una buena gestión y los aspectos básicos de cómo elaborar un presupuesto de tesorería y llevar el control y seguimiento del mismo.

El taller se estructurará en tres partes: ponencia, consultas y *networking*.

El objetivo de este taller es dar a conocer la importancia de la tesorería en las pymes, sus conceptos básicos y la necesidad de hacerle un seguimiento para conocer en el corto-medio plazo cual será la situación de liquidez de la empresa que puede determinar la mejor estrategia financiera.



MEMORIA ANUAL

Visita del centro de formación Teide

Fecha	17 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El 17 de octubre el Centro de Formación Teide IV ha visitado el vivero de empresas de Moratalaz, 14 alumnos y 1 profesora del ciclo formativo de grado superior Administración y Finanzas.

Teide es un centro educativo dedicado a la formación profesional en sus dos subsistemas de formación reglada - formación profesional básica, grado medio y superior - y formación para el empleo; disponen de una amplia oferta educativa en continua actualización cuya meta es formar los profesionales que el mercado laboral demanda en cada momento.

En esta visita, se presentaron los servicios que se ofrecen desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid a todas las personas emprendedoras, a través de una presentación con diapositivas, y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones del vivero.

Compartieron con Yolanda Pérez su experiencia como emprendedora al frente de Best Control Facility, empresa alojada en el despacho número 2.



MEMORIA ANUAL

Dirección estratégica: competir, crecer y emprender en el siglo XXI (parte I)

Fecha	18 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Presentar la mentalidad que, junto a las herramientas y metodologías adecuadas, hace posible que una pyme o persona emprendedora, pueda establecer la adecuada estrategia de rentabilidad y crecimiento. Tradicionalmente las empresas, con independencia de su tamaño, actuaban en sectores o industrias con límites bastante precisos, y con una célebre herramienta "las 5 fuerzas de Porter" se podía analizar porque unos sectores eran más rentables que otros. Conocían con bastante exactitud quienes eran sus competidores, y cuáles eran sus puntos fuertes y débiles en relación con los mismos. Otra herramienta el DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y debilidades) permitía su conocimiento. Competían según dos estrategias muy genéricas, bien siendo los más baratos ("low cost" decían) bien diferenciándose, sin especificar como se podía conseguir esto. También cabía una 3ª alternativa, seguir una estrategia de nicho, si se enfocaba a un segmento muy especializado o pequeño del mercado.

En el final de la segunda década del siglo XXI, este escenario ha cambiado. El reto fundamental al que se enfrentan las pymes y emprendedores es como gestionar el presente, al tiempo que se desarrollan capacidades de innovación que permitan reducir los niveles de incertidumbre y convertir estos en nuevas oportunidades tanto para la resolución de los problemas o retos diarios, como para el desarrollo de nuevos servicios o productos. Para abordar esta situación se hacen necesarias dos cosas: de un lado, una mentalidad, una forma de enfrentarse a los retos de cada momento, una forma de pensar abierta, de otro, la capacidad de escoger aquellos instrumentos más adecuados a la ocasión.

Aprenderemos que "las preguntas adecuadas son la nueva contestación". Metodologías para la innovación hay varias: metodologías ágiles; *lean startup*; *service startup*; *design thinking*; la estrategia del océano azul; *cross-industry innovation...*, y algunas otras menos conocidas. Nos centraremos en la innovación en la propuesta de valor como elemento articulador de una forma de crear nuevos productos y servicios.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Premio Emprendedoras 2019

Fecha	18 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premio de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	91 solicitudes de participación
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #granevento #premio

Descripción:

El 20 de febrero, el Ayuntamiento de Madrid, convocó la IX edición del Premio Emprendedoras con el objetivo de reconocer los proyectos originales, creativos e innovadores de mujeres que promueven e impulsan el emprendimiento femenino, así como la generación de empleo e incremento de la actividad económica, contribuyendo a eliminar la brecha de género. En esta edición contó con el patrocinio de Womenalia, ASEME, la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) y Onda Madrid. Todos los patrocinadores forman parte del jurado.

La dotación total del premio fue de 18.000 euros, repartido de la siguiente manera.

Primer premio:

- 15.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid.
- Por Womenalia: publicación de entrevista, publicidad en Womenews, Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Por la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) cuota de socia gratuita durante 1 año y difusión en dicha asociación.
- Por la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM) difusión en la web y redes sociales, así como un fin de semana en un hotel de 5 estrellas de Madrid y una experiencia gastronómica en el mismo hotel (para 2 personas 2 noches).
- Por la Universidad Rey Juan Carlos un programa de mentoría.
- Por parte de Onda Madrid una entrevista radiofónica.

Segundo premio:

- 2.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid.
- Por Womenalia: publicación de entrevista, publicidad en Womenews, Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Por la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) cuota de socia gratuita durante 1 año y difusión en dicha asociación.
- Por la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM) difusión en la web y redes sociales, así como una experiencia gastronómica en un hotel de 5 estrellas de Madrid (para 2 personas).
- Por la Universidad Rey Juan Carlos un programa de mentoría.
- Por parte de Onda Madrid una entrevista radiofónica.



MEMORIA ANUAL

Accésit, dotado por el Ayuntamiento de Madrid 1.000 euros, al proyecto que mejorara la accesibilidad de los espacios de uso público, los edificios, los medios de transporte, los productos, los servicios y los procesos de comunicación para garantizar la autonomía, la igualdad de oportunidades y la no discriminación de las personas con discapacidad o con otras dificultades de interacción con el entorno en el que conviven.

El jurado estuvo formado por:

- Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid y presidente del jurado.
- Esther Caurín Arribas, jefa de servicio de Emprendedores y Pymes del Ayuntamiento de Madrid.
- Eva Cuetos, ejecutiva de cuentas Womenalia.
- Eva Serrano, presidenta de ASEME.
- Pablo Batlle, director de *marketing* de AEHM.
- Begoña Tormo, de Onda Madrid.
- Francisco José Blanco, coordinador de emprendimiento de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Estrella Martín Martín, Subdirectora General de Emprendimiento, quien participó con voz pero sin voto.

Primera fase: presentación de solicitudes

El premio estuvo dirigido a mujeres que tuvieran una empresa en funcionamiento o que estuvieran transformando su actividad de negocio, siempre que hubieran iniciado la actividad a partir del 1 de enero de 2014, estuvieran lideradas por mujeres y cumplieran el resto de los requisitos.

El plazo de presentación de solicitudes fue del 21 de febrero al 8 de abril 2019. Se presentaron 91 candidaturas.



MEMORIA ANUAL



Segunda fase: *elevator pitch* y presentación del plan de empresa

De las 91 candidaturas recibidas en esta edición, atendiendo a los criterios de originalidad, creatividad, disruptividad, innovación y ser proyectos pertenecientes a sectores tradicionalmente reservados al hombre, se seleccionaron 20 proyectos que fueron convocadas para realizar un *elevator pitch* de 2 minutos de duración ante el jurado el 10 de junio de 2019.

MEMORIA ANUAL



En función de la presentación realizada por las emprendedoras en el *elevator pitch*, el jurado seleccionó a las 10 candidaturas que pasaron a la fase final, estas fueron las empresas seleccionadas:

1. A3CERES ASESORÍA AGROALIMENTARIASL
2. BLOCKCHAIN CUSTOMS TECHNOLOGYSL
3. CETEA EDICIÓN Y FORMACIÓN SL
4. EDUAL PROGRAMAS DE ACCIÓN SOCIAL SL
5. EURIZON SL
6. I+DB ACUSTIC SL
7. IBERIAN ARTISANS H&F
8. MOMOC REAL PEOPLES L
9. PETGROUND SL
10. REVENUE CONTROL DATA SL

MEMORIA ANUAL

Tercera fase: demo day y entrega de premios

El 18 de octubre, en un acto público en el vivero de empresas de Carabanchel, las 10 seleccionadas expusieron sus proyectos en un tiempo máximo de 5 minutos. Las *candidatas* debieron transmitir y comunicar al jurado y al público asistente la idoneidad y madurez de su proyecto, así como sus características básicas. En este mismo, acto el jurado propuso a las ganadoras del Premio Emprendedoras 2019 y el accésit al proyecto más accesible.

Ana García-Siñeriz, directora de Condé Nast College Spain fue la encargada de dirigir la ceremonia, presentando a las participantes y a las personalidades encargadas de otorgar los premios. Las 10 empresas *candidatas* pertenecían a los ámbitos de la alimentación, el turismo, la ecología o la moda, entre otros.

La presentación comenzó con A3CERES ASESORÍA AGROALIMENTARIA SL que mostró un proyecto que apuesta por la agricultura sostenible.

Seguidamente pudimos conocer a Cristina Martín de BLOCKCHAIN CUSTOM TECHNOLOGY SL quien comentó sobre su proyecto que el sector logístico necesita una innovación, de modo que su propuesta se basa en un modelo sencillo en el intercambio de datos.

En tercer lugar, CETEA EDICIÓN Y FORMACIÓN SL, que mostraron una interesante propuesta sobre la creación de materiales didácticos para personas con TEA (Trastorno del Espectro Autista).

A continuación, subió al escenario EDUAL PROGRAMAS DE ACCIÓN SOCIAL SL, que se encarga de prevenir los casos de riesgo social como el acoso escolar o el maltrato.

Maya Hernando e Irene Paredes, de EURIZON SL, dieron a conocer Innovarum, un proyecto que aplica la tecnología y la innovación en el terreno agroalimentario para conseguir una alimentación sana y segura, a través de la intervención en los procesos agrícolas.

Seguidamente, Inés Aragüez de I+DB ACUSTIC SL, presentó a los asistentes su idea para acabar con la contaminación acústica en el sector hostelero basándose en ideas beneficiosas para el medio ambiente.

En séptimo lugar, María Hernández de IBERIAN ARTISANS H&F promocionó sus rutas turísticas por los locales de artesanía más importantes de Madrid.

A continuación, Gabriela Machado de MOMOC SHOES presentó su marca de zapatos veganos 100% sostenibles.

La penúltima exposición fue PETGROUND SL que mostró al público su original idea dentro del ámbito de los empapadores para mascotas, elaborado con materiales ecológicos.

MEMORIA ANUAL

Para finalizar, REVENUE CONTROL DATA, compartió los avances en el ámbito hotelero a través del *big data*.

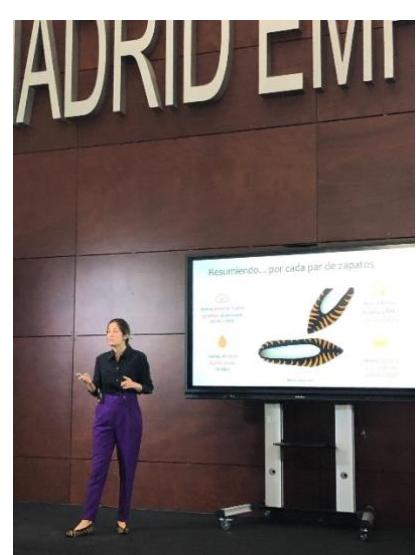
Ganadoras del Premio Emprendedoras 2019

Tras la deliberación del jurado, en esta IX edición del Premio Emprendedoras, las empresas premiadas fueron:

- Primer premio para EURIZON SL, por su aportación al sector agroalimentario mediante su labor de consultoría de cara a la consecución de proyectos europeos. La vicealcaldesa entregó el premio a Irene Paredes y MayaHernando.
- Segundo premio para MOMOC REAL PEOPLE SL por su labor de desarrollo de un calzado sin piel animal, su trabajo cien por cien sostenible y la innovación en el diseño. Este premio fue entregado por Paloma Real, directora general de MasterCard España.
- El accésit se concedió a I+DB ACOUSTIC SL por su contribución a la absorción de la contaminación acústica y medioambiental. Entregó el premio el delegado del Área de Gobierno, Economía, Innovación y Empleo del Ayuntamiento de Madrid.

Para finalizar, los asistentes disfrutaron de un cóctel, en el que también se les brindó la oportunidad de crear un espacio de *networking* para todos los asistentes.







MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 1: Mis finanzas personales**
- **Taller 2: Las finanzas de mi empresa**

Fecha	21 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres está en diferenciar entre la economía doméstica y la economía de nuestro negocio. Conocer y manejar conceptos como ingresos, gastos, endeudamiento, ahorro, sobreendeudamiento para aplicarlos a nuestro negocio y servicios financieros.

Contenidos:

- Economía doméstica.
- Ingresos y gastos.
- Cuentas personales y cuentas de la empresa.
- El sobreendeudamiento, los impagos y su prevención.



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del IES Alarnes

Fecha	21 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

35 alumnos de los ciclos de Educación Infantil e Integración Social han podido recorrer las instalaciones del vivero de empresas de Villaverde y conocer todos los servicios que ofrece al emprendimiento.

Objetivo: que puedan ver de cerca y en persona las posibilidades que se les ofrecen desde diferentes organismos e instituciones y ver ejemplos reales de emprendedores.



MEMORIA ANUAL

Itinerario para emprender en Madrid

Fecha	22 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El taller pretende ofrecer la adquisición de criterios y herramientas para emprender un proyecto empresarial. Bajo la perspectiva de la viabilidad de una idea de negocio se tendrá en consideración desde la valoración de los promotores hasta el análisis de la idea de negocio y la utilización de herramientas para poder analizar la misma.

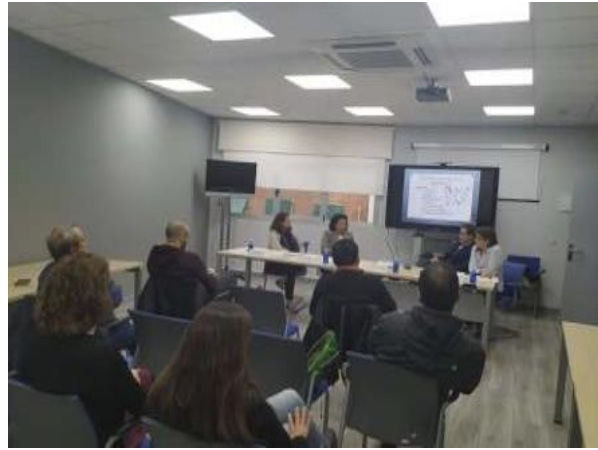
Objetivos: adquirir criterios que permitan tomar la decisión de emprender, adquirir los criterios para valorar una idea de negocio válida, aprender los contenidos mínimos de un plan de empresa y expresarlos de forma coherente bajo los criterios de viabilidad.

Programa:

- Consideraciones previas para emprender.
- La idea de negocio
- El plan de empresa.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Por qué acuerdos y pactos entre socios: cómo realizarlos

Fecha	22 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La principal causa de mortandad de las empresas son las desavenencias entre los socios o faltas de acuerdos en el desarrollo y actividad del negocio. Por ello es importante establecer normas y reglas del juego claras y consensuadas sobre el funcionamiento, intereses y necesidades de la empresa, para prevenir muchos conflictos, así como para evitar paralizaciones, pérdidas económicas y desgaste en beneficio propio y de la propia empresa.

El objetivo del curso es mostrar a las personas emprendedoras y profesionales autónomos, las claves imprescindibles para elaborar acuerdos comerciales y pactos entre socios con la metodología del común acuerdo; cuándo elaborarlo y sus beneficios a corto y largo plazo.

Programa:

- Por qué es necesario establecer acuerdos y pactos.
- Para qué realizarlo: escenarios de conflictos.
- Cómo y cuándo realizarlos a medida.
- Qué elementos deben contener.



MEMORIA ANUAL

Gestión de equipos de alto rendimiento

Fecha	23 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo es dotar a las personas emprendedoras con las competencias necesarias para tomar decisiones cotidianas con base en el análisis cuantitativo y cualitativo de escenarios y riesgos. Se facilitarán técnicas y herramientas cualitativas, cuantitativas, individuales y grupales, para la toma de decisiones dentro de los procesos de emprendimiento, asegurando un óptimo conocimiento y manejo de las variables que afectan la decisión, la incertidumbre y el riesgo.

Son muchas y muy variadas las situaciones a las que se enfrenta una persona emprendedora desde que surge la idea del emprendimiento, en la etapa inicial y en el día a día de su gestión. Durante esta acción formativa, la persona emprendedora adquirirá competencias con un foco muy práctico para poder aplicarlas en situaciones cotidianas dentro de su emprendimiento. Estas competencias no solo ayudan, de forma evidente, a su gestión operativa, también le aportan una visión analítica y objetiva de las situaciones, esencial para toda persona empresaria.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 5: Mi plan de empresa
- Taller 6: La figura del autónomo

Fecha	23 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer y profundizar en los elementos necesarios de nuestro Plan de Empresa así como las formas jurídicas más adecuadas. También se dará a conocer la nueva Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, dirigida a apoyar el desarrollo de la actividad emprendedora.

Contenidos:

- Plan de empresa y sus elementos.
- Trámites y formas jurídicas.
- Cambios en la Ley 6/2017 de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 7: Cómo conseguir clientes. Herramientas de comunicación
- Taller 8: Cómo vender y convencer

Fecha	24 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres se centra en el *marketing* y la comunicación de nuestro negocio, aprender a realizar una estrategia de comunicación, conocer las principales herramientas, y dar claves para convencer sobre nuestra idea de negocio.

Contenidos:

- Estrategia y herramientas de comunicación.
- Vender y convencer: *elevator pitch*.
- Experiencias emprendedoras.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Protección de datos

Fecha	24 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Con la finalidad de facilitar la adecuación al RGPD a las empresas y profesionales (responsables o encargados de tratamientos) que traten datos personales, se darán las pautas sobre las obligaciones que tienen que cumplir.

Objetivo: explicar a las personas emprendedoras la importancia de estar adecuado en protección de datos y el concienciar que la protección de datos no es solamente subir un archivo a la agencia, sino una serie de acciones que uno debe cuidar diariamente.

Contenido:

- Principios de la protección de datos.
- Introducción al reglamento y a la ley de protección de datos.
- Requerimientos y obligaciones.
- Tratamientos de datos para actividades de publicidad.
- Notificación de ficheros.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Premios MAD+ 2019

Fecha	25 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premio de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	92 solicitudes de participación
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #granevento #premio

Descripción:

El 20 de febrero, el Ayuntamiento de Madrid convocó la III edición de los premios MAD+ “Para un Madrid Más justo y Más solidario” para identificar y reconocer el trabajo que realizan los emprendedores sociales, a los que la Unión Europea define como aquellos cuyo objetivo es producir un impacto positivo y medible, social, ambiental o de ambos tipos.

Con este premio el Ayuntamiento de Madrid quiere:

- Apoyar proyectos de emprendimiento social con potencial para crecer, crear empleo, generar riqueza y mejorar la actividad económica y ganar en competitividad para salir al exterior en busca de nuevos mercados.
- Dar a conocer a la sociedad el emprendimiento social y su importancia para encontrar soluciones a problemas sociales y/o medioambientales no solventados por la empresa tradicional.
- Intermediar en la conexión entre empresas e inversores de impacto. Estimular la inversión de impacto social en la ciudad de Madrid.

El Ayuntamiento de Madrid dotó económicamente el premio con 24.000 euros, un primer premio de 20.000 euros y un segundo premio de 4.000 euros. Adicionalmente, se comprometió a dar visibilidad a los 10 proyectos finalistas mediante la organización de un evento público en el que cada uno de ellos pudiera presentarse ante integrantes del ecosistema de emprendimiento social y ante la ciudadanía en general.

El jurado estuvo formado por:

- Concepción Díaz de Villegas Soláns, directora general de Comercio y Emprendimiento, como presidenta.
- Estrella Martín Martín, Subdirectora General de Emprendedores y Pymes.
- María Ángeles Cantero Bonilla, Consejera Técnica de la Dirección General de Comercio y Emprendimiento.
- Esther Caurin Arribas, Jefa de Servicio de Emprendedores y Pymes, tercera vocal del jurado.
- Ángeles Elías Aliende, Adjunta Departamento de Emprendedores y Pymes, como secretaria.
- Antonella Broglia, experta en emprendimiento social, con voz pero sin voto.



MEMORIA ANUAL

Primera fase: presentación de solicitudes

El premio estuvo dirigido a personas físicas y jurídicas que hubieran iniciado su actividad empresarial a partir del 1 de enero de 2014, o que se presentaran con una nueva línea de negocio y quedara debidamente acreditado que ésta se había iniciado entre el 1 de enero de 2014 y el último día del plazo establecido para la presentación de solicitudes, y cumplieran los demás requisitos establecidos en las bases de la convocatoria.

El plazo de presentación de solicitudes comenzó el 21 de febrero y finalizó el 8 de abril de 2019. Se presentaron 92 solicitudes.



Segunda fase: breve presentación del proyecto empresarial ante el jurado

El 7 de junio de 2019, los promotores de los 20 proyectos seleccionados realizaron una presentación ante el jurado, de dos minutos de duración, de sus respectivos proyectos empresariales.

MEMORIA ANUAL



Concluidas las presentaciones, el jurado seleccionó los 10 proyectos que debían pasar a la fase final atendiendo a los criterios establecidos en la convocatoria. Los semifinalistas de los premios MAD+ 2019 fueron:

1. ASOCIACION CULTURAL LAKALLE
2. SEPIIA 2080 SL
3. WABIHOST

MEMORIA ANUAL

4. FULL&FAST
5. ELLAS LO BORDAN SL
6. ALMASTEJIDAS SL
7. CYCLO SOSTENIBLE SL
8. IMPROVISTOS CREATIVIDAD Y TERRITORIO SLL
9. SOCAIRE POR UNA NUEVA CULTURA ENERGÉTICA
10. SILENOLE

Tercera fase: selección de los ganadores y entrega de los premios

El 25 de octubre de 2019, en un acto público en el vivero de empresas de Vicálvaro, las 10 empresas seleccionadas expusieron sus proyectos en un tiempo máximo de 5 minutos. En este mismo acto el jurado propuso a los proyectos ganadores.

En esta ocasión, el acto fue conducido por Rocío Nogales Muriel, directora de la red internacional de investigación EMES.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



Ganadores del premio MAD+ 2019

- Primer premio, dotado con un premio en metálico de 20.000 euros, recayó en SEPIIA por su contribución a la producción responsable fabricando prendas desde un punto de vista ecológico, humano y técnico que requieren menos cuidados.
- Segundo premio, dotado con 4.000 euros, fue entregado a SILENOLE por su contribución a la lucha contra la violencia, ayudando a familias, colegios, niños y adolescentes a desterrar el *bullying*.





MEMORIA ANUAL

Talleres: economía social - cambio de permiso

Fecha	25 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de estos dos talleres es trabajar conceptos introductorios al emprendimiento en la economía social, así como conocer los trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes.

Contenidos:

- Principios y valores de la economía social.
- Panorama en nuestro país.
- Ley 5/2011 de Economía Social.
- Principales formas jurídicas de la economía social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción).
- Requisitos y trámites necesarios para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia para personas inmigrantes.
- Modificación del permiso de trabajo por cuenta ajena.



MEMORIA ANUAL

El impacto de la inteligencia emocional en el liderazgo

Fecha	28 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando tenemos que liderar un proyecto de emprendimiento, surgen nuevos retos y dificultades a superar para lograr el éxito de nuestro negocio. Con el objetivo de lograr superar estos retos, dificultades y las diversas etapas de evolución hacia la estabilidad del proyecto, en este curso se definirán los orígenes de las emociones, la vivencia de los diferentes estados de ánimo y como empatizar, con el fin de encontrar la sintonía dentro del grupo de trabajo y alcanzar un entorno de crecimiento y con un mejor rendimiento laboral.

Programa:

- Origen de las emociones.
- Inteligencia emocional. Las dimensiones de la inteligencia emocional.
- Empatía. Habilidades sociales.
- Impacto de la IE en el rendimiento.
- Aplicaciones de la IE al liderazgo.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 9: Viabilidad de mi negocio y fuentes de financiación
- Taller 10: Contabilidad y fiscalidad

Fecha	28 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer cuáles son los datos necesarios para determinar la viabilidad de nuestro plan de empresa, aprender a trabajar con la herramienta económico-financiera. Se explicarán las principales fuentes de financiación a las que podemos acceder tanto tradicionales como alternativas y la parte contable y fiscal del negocio.

Contenidos:

- Viabilidad de mi negocio.
- Herramienta económico-financiera.
- Fuentes de financiación.
- Contabilidad y fiscalidad.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Miguel Abreu

Fecha	29 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, contaremos con la experiencia emprendedora de Miguel Abreu, CEO de Magnolia, dedicada a dar respuestas a las necesidades digitales de las empresas. Conoceremos su trayectoria profesional como líder de Magnolia en España, Portugal y Latinoamérica. Actualmente también es vicepresidente de la Federación Nacional de Empresas de Software Libre.

Compartiremos con Miguel una tertulia acompañada de un café, su experiencia como emprendedor al frente de Magnolia, con el fin de motivar y estimular a las personas alojadas en el vivero y usuarias de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para mujeres emprendedoras

Fecha	30 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para mujeres emprendedoras", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 2 sesiones: 29 y 30 de octubre de 2019.

Está enfocado a identificar competencias de autoliderazgo y utilizar herramientas para reducir la renuncia de mujeres a emprender, superar las razones culturales y la mayor aversión al riesgo. Diseño y refuerzo de estrategias de acción y mejora de habilidades con el objetivo de crear un impacto de género positivo entre emprendedoras.

En esta acción formativa podrás entender el ecosistema emprendedor, las posibilidades de emprender desde la óptica de la mujer y conocer las barreras más habituales a las que se enfrenta. Se tratarán aspectos coyunturales del ecosistema emprendedor y las posibilidades que la mujer tiene para emprender. Además de capacitar en competencias específicas y visionar la realidad específica de la mano de expertas emprendedoras.

Contenido:

- Empoderamiento de la mujer en el ecosistema emprendedor.
- Liderazgo y gestión emprendedora.
- Retos y desafíos para emprender.
- Gestión del cambio personal y profesional.
- Habilidades comerciales y estrategias de venta.
- Nuevos modelos de venta.
- Definición de objetivos y estrategias de acción.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	31 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	31 de octubre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: *Marketing digital y fundamentos web*

Fecha	5 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "*Marketing digital y fundamentos web*", que comienza el día 5 de noviembre y se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 5 sesiones: 5, 6, 7, 12 y 13 de noviembre de 2019.

Está enfocado a conocer los elementos necesarios para diseñar y gestionar la web del negocio de un proyecto. Además, se darán herramientas para que los asistentes puedan disponer en un futuro próximo de su tienda *online*. En este taller evaluaremos la necesidad de contar con un plan de *marketing* digital global y facilitaremos los conocimientos y técnicas para trabajarlo. También veremos los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Daremos a conocer las herramientas que permitan conocer el entorno y la toma de decisiones acertadas con respecto los canales adecuados para captar a nuestros clientes. Además, trabajaremos todo el terreno del *marketing* y publicidad digital, la planificación, la segmentación del mercado, el posicionamiento, las fases de la venta y embudo de conversión, planificación y compra de publicidad digital, programática, AdWords / Ads, banners, video, display, publicidad en redes sociales y social media, email *marketing* y afiliados, *marketing* de contenidos y PNL, *marketing* para móviles, mobile apps & ASO. *Inbound marketing*, medición del impacto de las campañas de *marketing* digital.

Veremos los aspectos básicos que aplican a nuestra presencia en internet a través de una página web, entrando en el posicionamiento SEO, SEM, la elección de dominios y palabras clave, la estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.); fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*, así como algunos de los principales recursos digitales existentes en el mercado.

Se darán herramientas para que los asistentes puedan poner en práctica un plan de *marketing* digital, su web o sitio de *e-commerce*, analizar su posicionamiento y medir el impacto de las campañas y acciones web, a través de las métricas habituales.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marketing digital y fundamentos de diseño web

Fecha	5 de noviembre de 2019
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	107
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Dará las claves a los que con una idea y/o modelo de negocio, precisan desarrollar un plan de empresa con todos sus componentes, *marketing*, comunicación y ventas, operaciones, RRHH, jurídico y económico-financiero, realizando un análisis para establecer estrategias, detectar necesidades y hacer seguimiento del negocio.

Contenido:

- Plan de *marketing* digital.
- Segmentación del mercado, PNL y *marketing*.
- Fases de venta y embudo de conversión.
- Herramientas de *marketing* digital.
- *Inbound marketing*.
- Fundamentos y herramientas para web y *e-commerce*.
- Posicionamiento SEO y SEM.
- Analítica web.

MEMORIA ANUAL

II Encuentro de personas emprendedoras de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid

Fecha	6 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #granevento #ecosistema

Descripción:

El II Encuentro de personas emprendedoras de la red de viveros reunió a todo el ecosistema emprendedor de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid. El encuentro se celebró el 6 de noviembre en el vivero de empresas de Carabanchel y contó con la participación de 24 empresas expositoras y más de 190 asistentes.

Las entidades patrocinadoras fueron: ENISA, Banco Sabadell, Aval Madrid, SAGE (empresa multinacional líder en software de gestión empresarial y SEN (Switzerland Entrepreneurship Networking & Business), empresa de servicios profesionales jurídicos, fiscal, financiero, consultoría y red de inversores suizos que quieren abrir mercado en España.



Fue inaugurado por el delegado del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo del Ayuntamiento de Madrid, que, con palabras directas e ilusionantes, transmitió a las personas asistentes la importancia que tiene para la ciudad de Madrid la figura del emprendedor y su compromiso de seguir apoyándolo con realidades como los viveros de empresa.

A continuación, el titular del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento, moderó una mesa redonda con 5 personas emprendedoras de la red de viveros de empresas en distintas fases de maduración de su proyecto. El concejal delegado hizo gala de un gran conocimiento del día a día del emprendimiento, no en vano desarrolló él mismo algún proyecto antes de asumir sus responsabilidades en el Ayuntamiento.

MEMORIA ANUAL



En la mesa redonda se trataron las problemáticas, retos e ilusiones que presenta el desarrollo de iniciativas innovadoras de este tipo. Los emprendedores María Ángeles Anguita de +QUE2 BABIS, proyecto en fase de preincubación en el vivero de Vicálvaro, David Espinas de DELTANA, proyecto graduado en el vivero de Carabanchel, Jesús Luengo de ARTAX GAMES, alojados en el vivero de Vicálvaro, Rosa Serrano de CHUIC, empresa de joyería realizada con impresión 3D del vivero de Vallecas, y Miguel Ángel García de ROCANROL, productora audiovisual asesorada en el vivero de Vicálvaro, hablaron de su positiva experiencia utilizando los servicios de la red de viveros y también presentaron alguna sugerencia para mejorarla.

Tras el coloquio, los asistentes pudieron conocer de primera mano el alto nivel de las propuestas de las 24 empresas expositoras participantes que forman parte del ecosistema emprendedor de la red de viveros y también pudieron disfrutar a lo largo de toda la jornada de una zona de catering con una deliciosa degustación de productos y bebidas por cortesía de los patrocinadores. Durante el evento también se desarrolló una sesión de *speed networking* en el que las personas emprendedoras pudieron intercambiar experiencias, ideas y asesorarse mutuamente.

MEMORIA ANUAL



Paralelamente se realizaron una serie de interesantes ponencias a cargo de los patrocinadores del acto: Sage, Iberoinform, Banco Sabadell, Aval Madrid, y SEN, así como de los colaboradores ENISA e IBM, que ilustraron a las personas asistentes sobre las últimas tendencias en tecnología empresarial y finanzas.

El evento concluyó con la entrega de reconocimientos a los patrocinadores por su colaboración, así como a aquellas empresas y personas emprendedoras de la red de viveros que han conseguido destacar por sus logros.

En la categoría de innovación se reconoció a TAMOE del vivero de Vicálvaro; en el apartado de creación de empleo se valoró la labor de INGENIERÍA, ESTUDIOS Y PROYECTOS EUROPEOS del vivero de Villaverde; por su visión internacional se reconoció a Alberto Carrillo de ILUSIÓN VISUAL del vivero de Moratalaz; y

MEMORIA ANUAL

en la categoría de medio ambiente se seleccionó la empresa ECOLOTUM del vivero de Carabanchel.

También se hizo entrega de un reconocimiento especial por representar los valores clave necesarios para desarrollar cualquier proyecto emprendedor a Chema Nieto de SOCIALNIUS, quien hizo un sentido discurso de agradecimiento a la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



Con sus más de 190 asistentes y 24 empresas participantes, el II Encuentro de personas emprendedoras de la red de viveros se consolidó como punto de reunión del ecosistema emprendedor de Madrid Emprende, con la intención de seguir creciendo en sus futuras ediciones.



MEMORIA ANUAL

Visita de la Fundación Juan XXIII

Fecha	6 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

La Fundación lleva más de 55 años apostando por la inclusión socio laboral de las personas en riesgo de vulnerabilidad psicosocial, especialmente personas con discapacidad intelectual. Recibimos la visita de 8 de sus alumnos de su centro especial de empleo que han podido conocer el vivero de empresas de Puente de Vallecas, su funcionamiento y servicios.



MEMORIA ANUAL

Derechos de autor y entidades de gestión (SGAE, EGEDA, etc.)

Fecha	7 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El curso tratará sobre los derechos de autor: qué son y quiénes son las entidades de gestión de los mismos (SGAE, EGEDA, etc.)

El objetivo es proveer de conocimientos a aquellas personas que pretendan explotar los derechos de autor en sus establecimientos, por ejemplo, instalando una radio, sobre sus derechos y obligaciones. Se abordarán los denominados derechos de autor y cómo afectan éstos a usuarios finales, principalmente en relación con las autorizaciones y licencias que autores otorgan para explotar su obra. También se abordará la figura de las entidades de gestión de derechos de autor, algunas muy conocidas como la SGAE.

MEMORIA ANUAL

Visita del IES Moratalaz

Fecha	7 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

16 alumnos y 3 profesores del 2.º curso del ciclo superior de Dirección han visitado el 7 de noviembre el vivero de empresas de Moratalaz.

Se presentaron los servicios ofrecidos a todas las personas emprendedoras desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, a través de una presentación con diapositivas, y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones y servicios del vivero.

Además, compartieron con las promotoras de Art & Mañas, empresa alojada en el despacho número 8, su experiencia como emprendedoras.

En esta actividad se emplea un lenguaje sencillo y cercano, con una metodología teórica, práctica, dinámica y participativa. El objetivo principal es potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, de todas aquellas personas que tengan una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Plan de empresa.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL



Dirección estratégica: competir, crecer y emprender en el siglo XXI (parte II)

Fecha	8 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Presentar la mentalidad que, junto a las herramientas y metodologías adecuadas, hace posible que una pyme o persona emprendedora, pueda establecer la adecuada estrategia de rentabilidad y crecimiento. Tradicionalmente las empresas, con independencia de su tamaño, actuaban en sectores o industrias con límites bastante precisos, y con una célebre herramienta “las 5 fuerzas de Porter” se podía analizar porque unos sectores eran más rentables que otros. Conocían con bastante exactitud quienes eran sus competidores, y cuáles eran sus puntos fuertes y débiles en relación con los mismos. Otra herramienta el DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y debilidades) permitía su conocimiento. Competían según dos estrategias muy genéricas, bien siendo los más baratos (“low cost” decían) bien diferenciándose, sin especificar como se podía conseguir esto. También cabía una 3ª alternativa, seguir una estrategia de nicho, si se enfocaba a un segmento muy especializado o pequeño del mercado.

En el final de la segunda década del siglo XXI, este escenario ha cambiado. El reto fundamental al que se enfrentan las pymes y emprendedores es como gestionar el presente, al tiempo que se desarrollan capacidades de innovación que permitan reducir los niveles de incertidumbre y convertir estos en nuevas oportunidades tanto para la resolución de los problemas o retos diarios, como para el desarrollo de nuevos servicios o productos. Para abordar esta situación se hacen necesarias dos cosas: de un lado, una mentalidad, una forma de enfrentarse a los retos de cada momento, una forma de pensar abierta, de otro, la capacidad de escoger aquellos instrumentos más adecuados a la ocasión.

Aprenderemos que “las preguntas adecuadas son la nueva contestación”. Metodologías para la innovación hay varias: metodologías ágiles; *lean startup*; *service startup*; *design thinking*; la estrategia del océano azul; *cross-industry innovation...*, y algunas otras menos conocidas. Nos centraremos en la innovación en la propuesta de valor como elemento articulador de una forma de crear nuevos productos y servicios.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Moratalaz

Fecha	8 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita del 2.º curso del ciclo superior de Administración y Finanzas del IES Moratalaz. Un total de 23 personas. 20 alumnos y 3 profesores han visitado el 8 de noviembre el vivero de empresas de Moratalaz.

Se presentaron los servicios que se ofrecen a todas las personas emprendedoras desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, a través de una presentación con diapositivas, y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones y servicios del vivero.

Además, compartieron con Alberto Carrillo con su proyecto “Ilusión Visual”, empresa alojada en el despacho número 1, su experiencia como emprendedor.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Empresas de selección VS head-hunters

Fecha	11 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En la actualidad los métodos de selección personal cambian muy rápido, por lo que es importante conocer qué tipo de técnicas usar, tanto para seleccionar como para ser seleccionado para un proyecto.

La finalidad de este curso es la de permitirnos tanto a seleccionadores como a candidatos, alcanzar una visión real de la diferencia entre las empresas de selección y el trabajo de los *head-hunters*, con el objetivo de enfocar lo mejor posible una reunión para realizar una posible contratación.

Programa:

- Reclutar no es lo mismo que seleccionar.
- Formas de selección de personal.
- Marca personal.
- CV digital vs video CV.
- Errores a la hora de encontrar personal.
- Buscar perfiles o encontrarlos de frente.
- Tipos de ofertas.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	11 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Emprendedores VIP

Fecha	12 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta acción formativa se verán herramientas prácticas para conseguir la actitud necesaria para el éxito en tu proyecto como persona emprendedora utilizando la voz, la imagen y el pensamiento.

Se tratará el poder de la voz, poder de la imagen, poder del pensamiento, visión de éxito, propósito y talento. También se tratará sobre el *coaching* creativo hacia el éxito, objetivo, DAFO, cambio de creencias y estados emocionales para el éxito y cómo atraer la abundancia a tu vida y tu negocio.

Objetivos:

- Conectar con tu verdadero propósito y tu talento.
- Reprogramar tu mente con creencias para el éxito.
- Atraer la abundancia a tu negocio.



Fundamentos de *big data*

Fecha	12 de noviembre de 2019
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	85
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Contenido:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones.
- La información dentro de la estrategia organizativa. El *big data* en las diferentes áreas de la organización.
- Tipos y fuentes de datos y la transformación de datos en conocimiento.
- Fases del concepto de *big data*. Beneficios de uso.
- Las oportunidades de negocio con *big data*.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización de cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casosprácticos.

MEMORIA ANUAL

El registro de marcas y nombres comerciales. La protección de tus signos distintivos

Fecha	13 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Jornada informativa sobre qué son las marcas y los nombres comerciales, su importancia para toda empresa o negocio y la forma de protegerlos adecuadamente para evitar situaciones de competencia desleal o piratería.

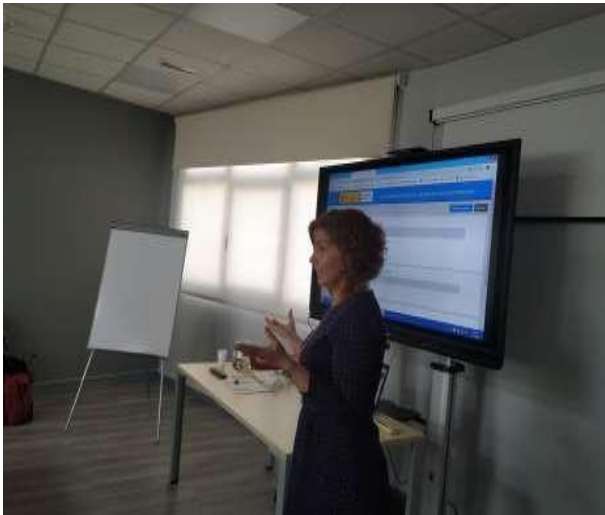
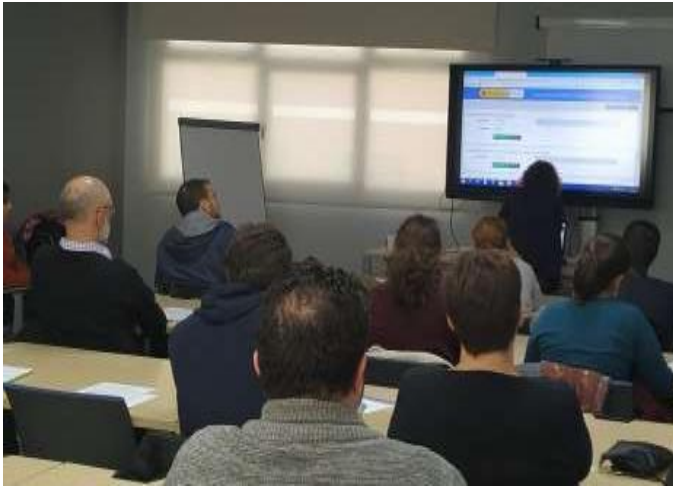
El objetivo es que el asistente tenga una visión completa y práctica de lo que son los signos distintivos, sus requisitos y cómo registrarlos y protegerlos para conseguir: concienciar a todos los asistentes de la importancia de proteger sus marca o nombre comercial y mostrar cómo se ha de llevar a cabo esta protección concienciar de la gran importancia que estos derechos de exclusiva tienen en el mercado para conseguir una imagen corporativa fuerte, consolidada y efectiva en el mercado.

Actualmente la consolidación de la marca personal es la clave del éxito para cualquier negocio. concienciar de la necesidad de mantener una vigilancia y protección de estos derechos frente a terceros, no basta sólo con la creación de una marca personal, sino que es imprescindible su registro, protección y vigilancia.

Programa:

- ¿Qué es la propiedad industrial?
- Diferentes tipos de protección.
- Qué son los signos distintivos: marcas y nombres comerciales.
- Cómo elegir correctamente una marca o nombre comercial, prohibiciones características y derechos que otorgan.
- Cómo obtener un registro, procedimiento y tasas.
- Duración y mantenimiento de los derechos.
- Principales ámbitos de protección: nacional, europeo e internacional importancia y necesidad de mantener estos derechos.
- La figura del agente de propiedad industrial.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *lean startup*

Fecha	13 de noviembre de 2019
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	81
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Orientado a conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

Contenido:

- El modelo de negocio.
- El mercado y la competencia.
- Análisis de problemasolución.
- Creación de prototipos y experimentos.
- Lanzamiento y estrategia de *marketing*.
- Embudo de conversión.
- Herramientas, ejemplos y casos prácticos.

MEMORIA ANUAL

Finanzas inteligentes para mujeres inteligentes

Fecha	14 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conferencia-taller y guía financiera para marcar la diferencia de las finanzas femeninas. ¿Por qué exclusivamente para mujeres? Hay una muy buena razón. En el siglo XXI la mujer se desarrolla en todos los sentidos para crecer y ser libre. Hay un factor muy importante que enfrenta la mujer, el dinero. El dinero es un tema emocional y la mayoría de nosotras posee sentimientos ambivalentes acerca de él y ese es el inicio de todo.

Según el resultado de la encuesta de EFPA España, las mujeres se implican cada vez más en las finanzas personales de su núcleo familiar. En concreto, el 54% de las mujeres asumen un papel protagonista en la economía del hogar frente al 48% de un año antes, aunque todavía hay un 31% que considera que solo participan para asuntos puntuales y un 14% que cree que, aunque las mujeres sí opinan, terminan delegando este tipo de decisiones porque todavía es un tema circunscrito al ámbito de los hombres. La mujer gana menos y cotiza menos, pero vivirá más. La esperanza de vida femenina es cinco años y medio mayor que la de los hombres. Las mujeres españolas mantienen el 70% de su ahorro en efectivo por falta de conocimientos financieros.

Hoy en día las reglas han cambiado y nos toca tomar las riendas de nuestra vida financiera. Si quieres cambiar tu situación financiera y conocer tu relación con el dinero, necesitas conocimientos financieros sobre:

- Conocer a ti misma a nivel monetario.
- Descubrir tu situación financiera actual. Saber ahorrar y ¿para qué exactamente?
- Objetivos financieros. ¿Qué es eso?
- Producir dinero mientras aportas valor con lo que te apasiona.
- Planificación del tiempo: el tiempo es espejo del dinero.
- Tipos de inversión a nuestra disposición.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Innova Inventos

Fecha	14 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	84
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Más de 80 personas, entre emprendedores e inventores, se dieron cita en el vivero de empresas de Villaverde con motivo del encuentro Innova Inventos, donde emprendimiento e inventos se dan la mano. Durante toda una mañana, personas inventoras, emprendedoras y jóvenes creadores han participado en este evento. El interesante programa, que incluía ponencias, demostraciones y *networking*, hizo que se colgara el cartel de aforo completo en el salón de actos de esta instalación de la red de viveros de empresas de MadridEmprende.

El acto comenzó con una interesante y didáctica ponencia de David J. Yáñez Villarreal, cofundador de Vortex Bladeless, empresa que ha desarrollado un sistema de energía eólica que no necesita palas. Durante su charla dio consejos a las personas emprendedoras y detalló cómo fue el proceso creativo de esta nueva tecnología y sus diferentes hitos.

En la segunda ponencia, Helga Cester, del despacho especializado en propiedad intelectual, patentes y marcas Balder, explicó a los presentes qué es una patente y qué pasos hay que seguir para patentar nuestros inventos o procesos, trámite imprescindible para protegerlos ante el uso o copias que puedan hacer terceros.

Estaban presentes muchas personas jóvenes que pudieron conocer dos proyectos inspiradores desarrollados por alumnos de institutos madrileños. Carlos Viana, Adrián Sánchez y Roberto Alonso, estudiantes de procesos de fabricación mecánica del IES Alarnes de Getafe, mostraron su prototipo de soporte de móvil, cuya principal innovación es la posibilidad de añadir diferentes módulos a gusto del usuario. Lidia Santos, del IES Pío Baroja de Usera, presentó el proyecto de ropa para personas con discapacidad funcional ganador del premio de innovación de FP y que acerca el mundo de la moda a este colectivo.

En un formato de elevator pitch, ocho emprendedores inventores mostraron sus casos de éxito. María Fernández Noguira nos habló de los caramelos sin azúcar Crax, fabricados con xilitol llegado de Finlandia. Roberto García, bombero y emprendedor, nos habló del detector de humo DTM, un dispositivo contraincendios portátil y de fácil instalación en el hogar. Ana Isabel, nos mostró el ingenioso sistema de imanes FreeLock para mantener unidas las muletas. Sonia Jaramillo nos contó cómo su hija con discapacidad le inspiró para crear su papel con líneas de pautas borrables.

MEMORIA ANUAL

Gonzalo Larrauri nos sorprendió con su presentación de Brite Fist. Encarna Martínez nos demostró que podemos encontrar inspiración para emprender en cualquier lugar con su mesita portátil con cargador de móvil Yamelas. Sergio Muñoz y su hermano mostraron su parasol automático para el coche. Y María Vidal-Aragón trajo un pedazo de jardín gracias a Pet Ground, respuesta sostenible y ecológica para que nuestras mascotas puedan hacer sus necesidades en casa.

Las empresas alojadas y que ocupan espacios de coworking en el vivero de empresas de Villaverde también tuvieron su protagonismo en Innova Inventos. Samurai Funnel, Noxfall Studios, Gestión Loma y KwP Solar, hablaron sobre sus proyectos e invitaron a los asistentes a acercarse a la red de viveros de empresas y los servicios que ofrece Madrid Emprende a las personas emprendedoras.

Tras las ponencias y mientras se servía un pequeño ágape, los asistentes pudieron conocer de primera mano todos los prototipos y productos que participaron en el evento e intercambiar impresiones con sus creadores y resto del personal durante una informal sesión de networking.



MEMORIA ANUAL

Plan económico financiero

Fecha	15 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La finalidad de este taller es dar a conocer el contenido del plan económico financiero, ya que es fundamental para conseguir la financiación que necesita tu proyecto. Además, es una herramienta de gestión imprescindible para empresas que ya están en funcionamiento. Mediante un ejemplo práctico, veremos en detalle, todos los apartados de un plan económico financiero y sabremos si nuestro proyecto o empresa, será viable en el futuro, anticipando los resultados y por tanto teniendo la posibilidad de corregirlos con antelación.

Objetivo: aprender a realizar un plan económico financiero o presupuesto de su empresa o proyecto.

Contenido:

- Ventajas y beneficios del control presupuestario.
- Presupuesto de inversiones. Cálculo de los ingresos por ventas.
- Cálculo e identificación de los gastos. Gastos directos. Gastos de personal. Gastos generales.
- Otros ingresos y gastos.
- Presupuesto de tesorería.
- Seguimiento continuo del presupuesto.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Plan estratégico y control de la gestión empresarial

Fecha	18 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Al comenzar a emprender, todos pensamos que nuestro producto es el mejor. Debemos de tener cuidado al plantearnos esto, ya que puede generarnos serios problemas. Para tener clara la forma de actuar ante esta situación, en este curso se mostrarán las herramientas más relevantes para tomar las mejores decisiones para proceder a vender nuestro producto, permitiendo así el crecimiento de nuestro negocio y resolviendo las diversas dudas que se nos planteemos.

Programa:

- Los valores de hoy.
- El cliente del siglo XXI.
- Empoderamiento personal.
- Herramientas de motivación y compromiso organizacional.
- La configuración de las pymes y para las ventas: organización de apoyo.
- La venta moderna y un concepto diferente.
- Técnicas básicas para la venta de productos / proyectos / ideas: convencimiento.
- El poder de las palabras y del silencio. La escucha activa.
- Definición y manejo de objeciones.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Protección de datos: cómo afecta a la pyme y su cumplimiento

Fecha	19 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se profundizará en las principales novedades de la norma que deben tenerse en cuenta, así como las actuaciones y los documentos que deben implementar estas novedades y su contenido para hacer efectiva la adaptación al nuevo RGDP y LOPDGDD.

Programa:

- Principales novedades del reglamento europeo y la LOPDGDD.
- Fases a tener en cuenta en la adaptación y principales documentos.
- Mapeo de datos y tratamientos que se realizan.
- Registro de actividades de tratamiento.
- Información a usuarios y terceros, acuerdos de confidencialidad, cláusulas de consentimiento, cláusulas informativas (videovigilancia, cookies, política de privacidad...).
- Derechos de los usuarios: modelo de solicitud de ejercicio de derechos. Protocolo de ejercicio de derechos.
- Relaciones entre responsable y encargado del tratamiento: contrato.
- Medidas de responsabilidad proactiva: análisis de riesgos, evaluación de impacto, protocolos de seguridad.
- Transferencias internacionales de datos.



MEMORIA ANUAL

Desmontando el *marketing*: mitos y realidades para que funcione tu negocio

Fecha	20 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *marketing* es una de las herramientas más potentes dentro de cualquier organización si se sabe cómo usarla y cuál es su alcance.

Este taller pretende poner de manifiesto las bases para su correcta gestión y enfoque. Las personas asistentes podrán conocer con detalle las bases necesarias para trazar el plan de *marketing* más idóneo para sus proyectos de negocio.

Se pretende dar a conocer la forma más práctica para captar clientes en internet e incrementar las ventas para negocios, profesionales y pequeñas empresas.

Centrándose en el cliente, como objetivo prioritario en cualquier estrategia, para comenzar a obtener ingresos cuanto antes que garanticen la sostenibilidad del negocio, se revisarán cuestiones como el mercado objetivo y el posicionamiento en el mismo, la forma en la que se impactará a los futuros clientes y cómo conseguir fidelizarlos para que repitan la acción, esa acción de compra como parte de su satisfacción con la marca y el saber hacer.

Actualmente, tus futuros clientes están en internet, es un hecho. Sin embargo, la mayoría de emprendedores, profesionales y negocios no están sabiendo aprovechar ese potencial. Para resolver esa situación, hace 3-4 años, en EEUU empezaron a crear un sistema "sota-caballo-rey" que pretendía simplificar todo el proceso en un método práctico y aplicable por empresarios y emprendedores, cogiendo todo lo que funciona desde el punto de vista de rentabilidad (clientes y ventas) y descartando el resto. Lo llamaron *sales funnels*.

En esta acción formativa explicamos cuáles son los pasos a realizar para que puedas aplicar este método en tu negocio y qué tipo de *funnel* hay que usar en cada tipo de negocio: negocios locales, servicios profesionales, *startups* digitales, etc. Al finalizar la acción formativa, saldrás con una concepción totalmente diferente de cómo debes enfocar los esfuerzos de *marketing* en tu negocio.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos de *big data*

Fecha	20 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *big data*", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 3 sesiones: 19, 20 y 21 de noviembre de 2019.

Con esta acción formativa podrás conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio.

Contenido:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones.
- La información dentro de la estrategia organizativa. El *big data* en las diferentes áreas de la organización.
- Tipos y fuentes de datos y la transformación de datos en conocimiento.
- Fases del concepto de *big data*. Beneficios de uso.
- Las oportunidades de negocio con *big data*.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM. El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs. Visualización de cuadros de mando. Herramientas actuales, ejemplos y casosprácticos.



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del máster en Relaciones Económicas Internacionales

Fecha	20 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de alumnos del máster en Relaciones Económicas Internacionales de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Cinco alumnos de la asignatura *New Technologies Internationalization* han podido conocer la funcionalidad, instalaciones y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo principal de esta visita ha sido ver proyectos tecnológicos en fase de internacionalización.



MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	21 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se trata de una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa. El objetivo es potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea de proyecto.
- Recursos.

El curso se ha impartido por Celia María Fernández García, licenciada en Derecho, con más de diez años de experiencia profesional en el mundo del emprendimiento, ofreciendo asesoramiento integral a proyectos de emprendedores y creación empresarial.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Thayza Juliana de Campos Melo

Fecha	22 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Thayza Juliana de Campos Melo, CEO de Santa Mistura, empresa de complementos hechos a mano, teniendo en cuenta la responsabilidad corporativa, por lo que todos los productos reflejan un precio justo.

Tiene presencia en más de 80 ciudades en toda Europa. Thayza, desde hace 4 años está dedicada dar charlas y formaciones para mujeres emprendedoras, ayudando a cientos de mujeres a desarrollarse tanto personal como profesionalmente. Su formación toca en diferentes áreas, desde analista de sistemas pasando por *designer*, moda y *marketing* digital. Ha sido locutora en un programa de radio para discutir sobre el universo femenino, ha trabajado con grandes marcas como Fnac, Palacio de Versalles y grandes periódicos de Brasil. Tiene más de 11 años de experiencia en liderazgo de equipos y planificación de nuevos negocios.

Thayza viene al Coffee Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas y terminaremos con un encuentro de *networking* en el que compartiremos un café.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Productividad para las personas emprendedoras

Fecha	25 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este taller está adaptado a las necesidades específicas de las personas emprendedoras que con frecuencia presentan una o varias de las siguientes características: falta de experiencia en la gestión de proyectos nuevos, desconocimiento del mundo empresarial y emprendedor, falta de experiencia en el trabajo auto liderado y necesidad de asumir diferentes roles dentro del proyecto.

Objetivo: descubrir los errores, malas prácticas y hábitos que están disminuyendo la productividad de las personas emprendedoras y frenando su avance. Explicaremos los principales hábitos de productividad y la manera correcta de implantarlos y mantenerlos.

Contenido:

- ¿Qué es la productividad personal? Productividad personal para personas emprendedoras.
- Malos hábitos de productividad. Ladrones de tiempo. Errores comunes en los emprendedores.
- Buenos hábitos de productividad. Sistema de productividad personal.
- Definición de objetivos SMART.
- Personalización del sistema de productividad: factores circunstanciales y psicológicos.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Villablanca

Fecha	25 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	87
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

87 alumnos de formación profesional han podido conocer las instalaciones, funcionalidad y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de estas colaboraciones con centros educativos es potenciar el emprendimiento entre los alumnos como alternativa al trabajo por cuenta ajena y que conozcan espacios públicos de asesoramiento y trabajo para sus proyectos empresariales.



MEMORIA ANUAL

Ecommerce legal

Fecha	26 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Repaso al contenido de una página web para cumplir con la normativa de protección de datos y comercio electrónico.

Cuando un negocio se traslada a entornos digitales, debe generar la confianza de las personas consumidoras. Una adecuada gestión de la información personal y el cumplimiento normativo, suponen generar esa confianza en el potencial cliente *online* que nos ayuda a desarrollar el negocio.

El objetivo del curso es dar a conocer qué puntos deben incluirse en la página web de un *e-commerce*.

Programa:

- Normativa aplicable. Información que debe de aparecer en los textos legales de una web.
- Cómo debe ser el consentimiento para la recogida de datos personales o la captación de registros en la web.
- Publicidad: principios y requisitos del email *marketing*.
- Contratos por vía electrónica.
- Puntos importantes a destacar de la ley de consumidores y usuarios.
- Otros puntos a tener en cuenta de la ley y reglamento de protección de datos.



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos de *lean startup*

Fecha	26 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos del *lean startup*", que se desarrolla en el vivero de Carabanchel en 3 sesiones: 25, 26 y 27 de noviembre de 2019.

Esta acción formativa te permitirá conocer y poner en práctica la metodología *lean startup* para encontrar el mercado objetivo, evaluar con clientes potenciales si la idea es una buena oportunidad, y potenciar la innovación y creatividad en los negocios.

En todos los módulos, la metodología de trabajo se basa en la exposición de conceptos teóricos de base, resolución de problemas, prácticas de laboratorio y estudio de casos. Se ponen en práctica los pasos iniciales que se deben seguir en la metodología *lean startup*, partiendo de una idea inicial hasta llegar a un modelo de negocio consolidado, validando cada una de las hipótesis que se plantean en el desarrollo.



MEMORIA ANUAL

Cómo comunicar nuestra empresa o marca eficientemente

Fecha	27 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Que nuestra empresa o nuestra marca tenga notoriedad y sea conocida, es fundamental en el mundo actual. Comunicar eficientemente requiere una buena preparación, tanto de lo que queremos comunicar, como de dónde y cómo queremos comunicarlo. En este curso lo trataremos a través de un ejemplo proactivo.

A través de un ejemplo real de un plan de comunicación, trataremos todos los aspectos más importantes de cómo se hace un plan de comunicación para una marca, que puede ser o bien un artículo o una empresa. Analizaremos los principales canales *online* y *offline* y veremos las últimas tendencias, especialmente en responsabilidad social, y como obtener un certificado para ser socialmente responsable.

Objetivos: comprender los aspectos básicos de cómo se realiza una campaña de comunicación para estar mejor preparados de cara a la ejecución de un eventual plan de comunicación.

Programa:

- Análisis del sector y su importancia.
- Diferentes opciones para comunicar.
- Cómo hacerlo más rentable.
- La comunicación en el entorno *online* tendencias: responsabilidad social y su comunicación.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del colegio Nuestra Señora del Pilar

Fecha	27 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita del ciclo formativo de grado medio Gestión Administrativa, del Colegio Nuestra Señora del Pilar. Seis alumnos y 1 profesora han visitado el vivero de empresas de Moratalaz.

Se presentaron los servicios que se ofrecen desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid a las personas emprendedoras y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones de este vivero.

Además, compartieron con el promotor de Best Control, empresa alojada en el despacho número 2, su experiencia como emprendedor.

Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, con una metodología teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, de todas aquellas personas que tengan una idea de negocio.

Contenido:

- El emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Plan de empresa.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Carlos María Rodríguez Valcárcel

Fecha	27 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	76
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

76 alumnos de formación profesional han podido conocer las instalaciones, funcionalidad y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de estas colaboraciones con centros educativos es potenciar el emprendimiento entre los alumnos como alternativa al trabajo por cuenta ajena y que conozcan espacios públicos de asesoramiento y trabajo para sus proyectos empresariales.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Custodia Ponce

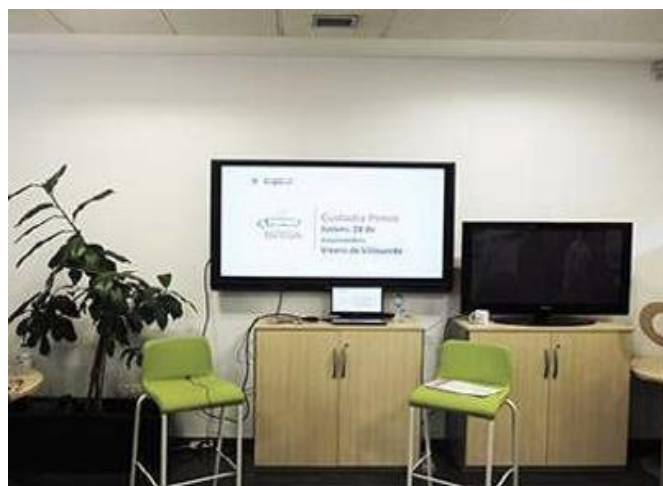
Fecha	28 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break tendremos a Custodia Ponce, directora y editora de la revista GraZie Magazine.

Custodia, se ha dedicado siempre a trabajos donde las personas son el eje principal, es una enamorada de la comunicación entre los seres humanos. Por ello que decide crear un medio de comunicación en papel y digital donde comunicar al lector todas las noticias positivas y de valor que ocurren, todas aquellas que nos impulsan a continuar y todas las que nos diferencian y nos hacen únicos.

GraZie Magazine, nace para destacar los valores de las personas haciendo brillar su auténtica esencia, esa que nos anima e inspira a tomar nuestras propias decisiones y a encauzar nuestras metas en la vida.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Carlos María Rodríguez Valcárcel

Fecha	28 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	47
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

47 alumnos de formación profesional han podido conocer las instalaciones, funcionalidad y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de estas colaboraciones con centros educativos es potenciar el emprendimiento entre los alumnos como alternativa al trabajo por cuenta ajena y que conozcan espacios públicos de asesoramiento y trabajo para sus proyectos empresariales.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ángel Cámara

Fecha	29 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Ángel Cámara es licenciado en economía por la Universidad Complutense y en *Business Studies* por la Middlesex University de Londres. Master en Programación Neurolingüística por la International Association of Neuro Linguistic Programming (IAPNLP). Coach certificado por la Asociación Española de *Coaching* Ejecutivo-Organizativo y *Mentoring* (AECOP). Aunque como más le gusta definirse es como emprendedor del bienestar personal. Trabajó en Unilever en España, Reino Unido y Francia durante 15 años, siendo su último puesto el de director de innovación europeo.

Hace 10 años Ángel decidió dar un giro total a su carrera para dedicarse en cuerpo y alma a proyectos de educación y crecimiento personal, ayudando a pequeños y mayores a crecer y a vivir el día a día con ilusión y optimismo. Es socio fundador de PiensaPiensa, empresa pionera en España, dedicada a hacer accesible y aplicables los beneficios de la Neuroeducación a todos los públicos. También creó TKS, junto a sus hermanos Eva y Nacho, una empresa que organiza viajes escolares y campamentos donde se combinan deportes acuáticos, como el kitesurf, con programas de crecimiento personal. Ambas empresas están hoy en funcionamiento y crecen cada año.

En la actualidad trabaja en un nuevo proyecto para llevar el área de crecimiento personal y bienestar al mundo de la empresa. Su misión personal: ayudar a las personas a crecer desde su bienestar personal.



Profesionales creativos, ¿una profesión para emprender?

Fecha	29 de noviembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Evento en el que profesionales creativos de diferentes disciplinas hablaron sobre emprendimiento y compartieron sus proyectos. Reunió a personas emprendedoras y creativas para hablar sobre la oportunidad para el emprendimiento que suponen diferentes disciplinas como el diseño, la moda, los videojuegos, la música, el deporte, la pintura o la escultura.

El acto central del evento consistió en la grabación del programa “Emprendo, luego existo” presentado por Óscar Escalera y que se emitirá en ClickRadioTv. Por los micrófonos instalados en la sala multiusos del vivero de San Blas pasaron varias personas emprendedoras y creativas que contaron sus experiencias y proyectos.

Es el caso de Paula Rodríguez Zamarriego, estudiante de diseño de tercer año de la Universidad Francisco de Vitoria, que compartió sus impresiones sobre moda y sus procesos creativos. También nos adelantó que su próxima colección tiene sus raíces en la década de los 50 y 80. Tras la entrevista, sacó su bloc de dibujo e hizo algunos diseños.

Algunas personas que fueron asesoradas en el vivero de San Blas también contaron su experiencia, como José Antonio Munguida, creador de I+D Languages, una solución integral para preparar a los alumnos para las pruebas de inglés.

Del mismo modo, personas emprendedoras alojadas en el vivero de San Blas hablaron sobre su experiencia creativa. Ramón de la Mora de Futuros Talentos, empresa que mejora la conciliación familiar gracias a sus servicios de actividades extraescolares para los pequeños de la casa. “Nuestro principal objetivo es que los niños sonrían” afirmó Ramón durante la entrevista de radio.

No hay dudas de que la fotografía es un arte como nos demostró Alexandra Rincón de Rainbow, empresa alojada en el vivero de San Blas dedicada a la fotografía, vídeo y diseño, y especializada en generar recuerdos familiares de gran factura creativa, dando la oportunidad a padres de guardar por siempre cumpleaños, vacaciones o funciones escolares de sus hijos.

La gastronomía también es otra gran actividad creativa que estuvo presente en el acto con la participación de Jorge Blasco de Chef Ejecutivo, empresa de asesoría gastronómica para la hostelería. Jorge señaló la gran ayuda que le ha prestado la red de viveros para poner en marcha este nuevo proyecto.

MEMORIA ANUAL

Otra de las empresas alojadas que intervino en el programa fue Enchufauto. Rodrigo Hidalgo nos habló de cómo realizan instalaciones de recarga eléctrica para vehículos y de los muchos beneficios que brinda el transporte eléctrico.

Tras la grabación del programa, Jesús Luengo de Artax Games, explicó cómo es el proceso creativo de la creación de videojuegos y nos presentó su nuevo juego para móviles Super Splat Dogs, en la que tienes que hacer pis con tu perro virtual para ganar.

Como traca final, el artista Ricardo Barco, con la ayuda de la estudiante Paula Rodríguez, realizó un mural que ilustra el itinerario emprendedor. Ricardo es también un emprendedor que ha hecho del arte urbano su profesión con Graffiti Estudios, empresa que lleva esta disciplina a compañías y comercios para decorar el interior de sus oficinas, cierres, fachadas y otros soportes.

Al finalizar el evento, los asistentes disfrutaron de un pequeño ágape mientras continuaban compartiendo experiencias e ideaban su próximo gran proyecto creativo.

La red de viveros de Madrid Emprende te ofrece diferentes servicios para desarrollar proyectos creativos e innovadores.



MEMORIA ANUAL

Lanzamiento de XII Startup Programme

Fecha	3 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	200
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #granevento #ecosistema #ayudas

Descripción:

La Fundación Junior Achievement, junto a Fundación PwC y al Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende promueven esta iniciativa con el objetivo de fomentar el emprendimiento en los universitarios. El programa se desarrollará de manera simultánea en 15 países europeos. La final europea tendrá lugar del 24 al 26 de junio de 2020 en Grecia.

200 jóvenes estudiantes de 21 universidades españolas participan en la duodécima edición del programa de emprendimiento interuniversitario de la Fundación Junior Achievement *Startup Programme*, una iniciativa cuyo objetivo es fomentar las habilidades emprendedoras de los universitarios, quienes se inscriben con una idea y podrán desarrollarla hasta convertirla en una empresa real.

Lo harán durante el curso 2019-2020 y para ello contarán con el apoyo y asesoramiento de voluntarios profesionales de diferentes empresas. Partirán de cero identificando una oportunidad de emprendimiento sobre la que trabajarán a través de diferentes fases y formaciones. Dispondrán de mentores profesionales y emprendedores, así como de especialistas en materias clave, y formarán parte de una amplia red de *networking* en la que podrán apoyarse a lo largo de todo el programa. Todo esto, les permitirá elaborar un plan de negocio real, crear un producto mínimo viable y testar su mercado para finalmente constituir su empresa.

En esta edición se han inscrito un total de 85 proyectos. Los mejores de cada universidad, participarán en la final nacional que tendrá lugar en Madrid el 4 y el 5 de junio de 2020. El ganador será el encargado de representar a España en la final europea que se celebrará en Atenas (Grecia) del 24 al 26 de junio, y en la que participarán jóvenes de 15 países europeos donde se desarrolla el programa de manera simultánea.

La sesión inaugural tuvo lugar el 3 de diciembre de 2019 en la sede de Fundación PwC en Madrid.

Los universitarios participantes en el programa recibieron la bienvenida por parte de Blanca Narváez, directora de la Fundación Junior Achievement España, de Marta Colomina, directora general de la Fundación PwC, *partner* principal del programa, y de Ángel Niño Quesada, concejal delegado de Emprendimiento, Innovación y Empleo del Ayuntamiento de Madrid, institución que subvenciona este programa con el objetivo de impulsar el emprendimiento en la ciudad de Madrid.



MEMORIA ANUAL

Los jóvenes escucharon el caso de éxito de MiDrynk y participar en una sesión de *networking* junto a voluntarios y otros emprendedores.

Pero el plato fuerte del acto inaugural fue una sesión de *speed dating* en la que los miembros de los 24 equipos participantes presentes tuvieron la oportunidad de contar sus ideas a voluntarios expertos en diferentes áreas de emprendimiento y recibir sus consejos.

Premio Enterprise Challenge Junior Achievement Europe, el Premio Enterprise Challenge Junior Achievement Europe se otorga al proyecto con mayor potencial de éxito, desarrollo y atractivo para la inversión. El ganador de este premio representará a España en la final europea que se celebrará en Atenas (Grecia) del 24 al 26 de junio de 2020, en la que estarán presentes jóvenes de 15 países europeos.



MEMORIA ANUAL

Visita de alumnos del máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocio

Fecha	3 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

18 alumnos del máster en Organización de Eventos, Protocolo y Turismo de Negocio han podido conocer las instalaciones, funcionalidad y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de estas colaboraciones con centros educativos es potenciar el emprendimiento entre los alumnos como alternativa al trabajo por cuenta ajena y que conozcan espacios públicos de asesoramiento y trabajo para sus proyectos empresariales.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Carlos Galayo

Fecha	4 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break vamos a compartir con Carlos Galayo, su experiencia como CEO de Eloquence y Talent ME. Conoceremos la historia de Carlos como emprendedor, quien corrobora que emprender solo es más difícil, pero que esto se ha convertido en una experiencia profesional que le da vida y que le llena por completo.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Carlota Mateos.

Cómo la agricultura ecológica contribuye a mitigar el cambio climático

Fecha	5 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break enmarcado en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático de 2019 que se realizará entre el 2 y 13 de diciembre en Madrid, bajo la presidencia de Chile. Con ello Madrid Emprende se suma a las muchas actuaciones que se llevan a cabo en Madrid en estos días.

A través de este Coffee Break vamos a conocer cómo un proyecto empresarial pequeño, basado en la agricultura ecológica, puede colaborar en mitigar el cambio climático. Para ello contamos con Carlota Mateos cofundadora de Rusticae “hoteles con encanto” y cofundadora de PlenEat, empresa pionera española que ofrece comida 100% ecológica certificada a empresas con corners/comedores de empresa, máquinas de *vending* y *catering* para reuniones y eventos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

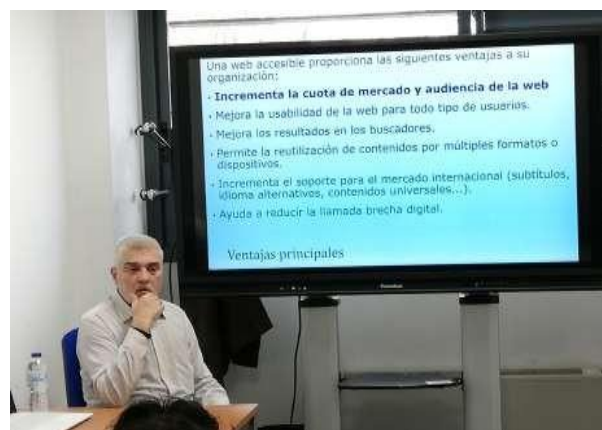
Accesibilidad web

Fecha	10 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se pretende dar a conocer la accesibilidad web y los beneficios para las empresas, además de explicar cómo abrir nuevos nichos de mercados para asegurar el éxito empresarial.

Se explicará qué es la accesibilidad web, las ventajas o beneficios de la misma, los fallos o problemas más comunes en los sitios web, la legislación que obliga a su implantación y las ayudas tanto públicas como privadas que existen para disminuir los costes de su implantación, llegando a ser 0 para la persona emprendedora.



Accidentes de trabajo, causas, costes y consecuencias, acción de la inspección de trabajo

Fecha	10 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En ocasiones al desarrollar nuestro trabajo podemos sufrir un accidente, para lo cual debemos de estar también preparados para actuar legalmente cuando nos veamos en esta situación. Para estar capacitados para responder ante tal acontecimiento y ante una posible investigación e inspección, en este curso aprenderemos los conocimientos necesarios para saber cómo actuar en este procedimiento. Por ello, conoceremos las vías y procedimientos mediante los cuales realizaremos de forma efectiva la defensa del accidente de trabajo.

Programa:

- Procedimiento de actuación en caso de accidente.
- Obligaciones de la empresa en materia de prevención, parte de alta, costes del accidente, investigación del accidente, medidas correctoras y acción inspectora.



MEMORIA ANUAL

Lo que tengo que saber cuándo voy a emprender

Fecha	11 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero del Puente de Vallecas
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este curso quiere orientar a los que están empezando a dar sus primeros pasos y no tienen muy claro que tienen que hacer y lo que es importante del proceso de emprender. El curso establece un guion de acciones a desarrollar y a tener en cuenta, para que las primeras decisiones en el emprendimiento sean lo más acertadas posible. El objetivo es que los asistentes al curso tengan un guion de los pasos que deben dar al emprender, de quién les puede ayudar en el camino, de quién se tienen que rodear para desarrollar su actividad y qué primeras acciones de ventas y *marketing* puede hacer.

Programa:

- La era digital: La era digital en el mercado laboral. Consecuencias de la era digital. Proceso de cambio.
- Cómo plantear tu proyecto y no morir en el intento: presentación de proyectos, modelo Canvas, identidad corporativa Pechacucha, *elevator pitch*, proceso *lean startup*
- Dónde pueden ayudarte con tu proceso: viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid, espacios de coworking municipales, centro de empresas municipal.
- ¿Qué servicios necesitas tu como emprendedor: abogado, gestoría, telecomunicaciones, finanzas y protección.
- ¿Qué debes hacer en ventas y *marketing*?: *networking Inbound*, *marketing web* y posicionamiento, redes sociales.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del Colegio Nuestra Señora del Pilar

Fecha	11 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Trece alumnos y 1 profesora del ciclo formativo de grado superior Marketing y Publicidad realizaron un recorrido para conocer las instalaciones y servicios de este vivero. Además, se presentaron, a través de diapositivas, los servicios que se ofrecen desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid a las personas emprendedoras.

Por otra parte, pudieron conocer la experiencia emprendedora del promotor de Best Control, empresa alojada en el despacho número 2, y la promotora de Art & Mañas, alojada en el despacho número 8.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Francisco Tomás y Valiente

Fecha	11 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

40 alumnos de formación profesional han podido conocer las instalaciones, funcionalidad y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de estas colaboraciones con centros educativos es potenciar el emprendimiento entre los alumnos como alternativa al trabajo por cuenta ajena y que conozcan espacios públicos de asesoramiento y trabajo para sus proyectos empresariales.



MEMORIA ANUAL

Taller práctico de hablar en público

Fecha	12 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero del Puente de Vallecas
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller trabajaremos de forma práctica sobre las claves de construir y presentar un discurso que impacte y cautive a nuestra audiencia. Realizaremos ejercicios prácticos en grupo sobre los siguientes temas: Definición y estructura del discurso. Cómo organizar y desarrollar nuestra presentación. Cómo trabajar nuestro estado mental antes de salir al escenario. Cómo conectar con la audiencia. Cómo realizar una apertura y cierre memorables.

Objetivos:

- Hablar en público es una habilidad clave en el emprendimiento.
- Poder presentar nuestras ideas de forma clara y convincente a inversores, colaboradores y clientes supone una diferencia competitiva para todas las personas que quieren hacer crecer al máximo su negocio.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Barrio de Bilbao

Fecha	12 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita del segundo curso del ciclo formativo de grado superior de Integración Social, han visitado las instalaciones y servicios del vivero de empresas de Vicálvaro.

El objetivo de esta colaboración con centros educativos es que el alumnado tenga una visión más realista y cercana del mundo empresarial, sobre todo desde el punto de vista del emprendedor.



MEMORIA ANUAL

Claves para vender un proyecto empresarial

Fecha	13 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Una idea de negocio puede ser buena, pero si nadie la conoce, no existe. Conocer cómo acceder a medios de comunicación, qué herramientas existen y cómo utilizarlas para difundir eficazmente mis productos, es fundamental para conseguir el éxito.

La comunicación es una herramienta de competitividad para emprendedores y pymes. Este curso ofrece nociones para definir una estrategia de comunicación, describe las opciones que existen desde el punto de vista del *marketing*, la publicidad, la comunicación y las RRPP, y explica las ventajas que ofrecen las redes sociales para dar a conocer nuestro producto o servicio.

Además, ayuda a establecer las líneas de trabajo del plan de comunicación, desde el punto de vista de los mensajes, la portavocía la imagen de marca, etc. Un acercamiento a la comunicación que se hace en las grandes corporaciones, para que los emprendedores y pequeños empresarios conozcan las reglas del juego.

Programa:

- La comunicación como instrumento de gestión empresarial.
- Estrategias empresariales de comunicación: la construcción y el desarrollo del mensaje, habilidades de comunicación, medios de comunicación y redes sociales. Cómo funcionan. Cómo venderse en ellos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Laura Zalve

Fecha	13 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Laura Zalve, fundadora de Laurissi, marca española de joyas de diseño inspiradas en la poesía, la literatura y los deseos por cumplir.

Laurissi nació en Austria en 2017 de la mano de Laura Zalve y Mario Loferer. Una publicista y un piloto decidieron apostar por una idea completamente nueva. Una forma diferente de vivir la poesía para poder llevarla siempre contigo. En sus inicios abrieron la empresa en el extranjero, pero debido a un cambio de rumbo volvieron a España.

Hoy en día, venden todas sus colecciones alrededor del mundo a través de su tienda *online*, ofreciendo productos creativos y, lo más importante, una experiencia inolvidable para sus clientes. Todos los productos Laurissi se diseñan y se producen enteramente en España, con materiales de una calidad exquisita. Además, sus joyas son sostenibles, provienen de oro y plata reciclados.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	13 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Business intelligence para pymes: cómo convertir los datos en dinero

Fecha	16 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Se trata de una sesión informativa, en la que se explica con un lenguaje sencillo, pero a la vez riguroso, la forma de convertir los datos en dinero. Se expondrán las ideas básicas para poner en marcha una estrategia de análisis de datos de bajo coste y los pasos a seguir, para conseguirlo. Pensado especialmente para las pymes y micro pymes.

Objetivos: explicar la forma de convertir los datos en dinero y exponer las ideas básicas, para poner en marcha una estrategia de análisis de datos de bajo coste y los pasos a seguir para conseguirlo.

Contenido:

- Casos de éxito en empresas de diferentes tamaños y sectores.
- Partes del ciclo del *business intelligence* y *big data*.
- Dónde están los datos de la empresa. Sensibilización sobre la importancia de la calidad de los datos. Cómo se pasa de los datos a la información y desde esta al conocimiento.
- Cuadros de mandos dinámicos e interactivos. Breve demostración del uso de un cuadro de mandos.
- Algunas cuestiones adicionales a tener en cuenta para el desarrollo de una política orientada a datos.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 1: Mis finanzas personales**
- **Taller 2: Las finanzas de mi empresa**

Fecha	16 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres está en diferenciar entre la economía doméstica y la economía de nuestro negocio. Conocer y manejar conceptos como ingresos, gastos, endeudamiento, ahorro, sobreendeudamiento para aplicarlos a nuestro negocio y servicios financieros.

Contenidos:

- Economía doméstica.
- Ingresos y gastos.
- Cuentas personales y cuentas de la empresa.
- El sobreendeudamiento, los impagos y su prevención.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del Colegio Nuestra Señora del Pilar

Fecha	16 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos

Descripción:

19 alumnos y 1 profesora del ciclo formativo de grado superior de Administración y Finanzas han visitado el vivero de empresas de Moratalaz.

Se presentaron, a través de diapositivas, los servicios que se ofrecen desde la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid a las personas emprendedoras, y se realizó un recorrido para que las personas asistentes conocieran las instalaciones del vivero.

Además, compartieron con el promotor de Aleco E2E Diseño, empresa alojada en el despacho número 7, su experiencia como emprendedor.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Alejandro de León

Fecha	17 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la presencia de Alejandro de León, fundador de *Ánima Ventures* e inversor en proyectos de impacto social.

Alejandro es fundador de *Ánima Ventures* (builder enfocado en proyectos sociales) y cofundador de *Bluemove* (*startup* de impacto social) en 2010; además actúa como *business angel*, invirtiendo en proyectos como *Meat*, *Wibrick* y *Lazzus*. Alejandro nos explicará cómo desarrolla su carrera profesional y cómo ha sido su trayectoria en el ámbito del emprendimiento, además de contarnos casos reales sobre su experiencia en diversos proyectos de emprendimiento social y de cómo realiza en la actualidad su función profesional.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Qué es, en qué consiste y para qué sirve un pacto de socios

Fecha	17 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La finalidad es obtener una visión breve pero completa de los pactos de socios, conocer este instrumento de acuerdo entre los socios para comprender su utilidad o no de incluirlos en un pacto determinado.

El objetivo del curso es conocer las cláusulas principales de un pacto de socios para comprender su utilidad o no de incluirlos en un pacto determinado.

Programa:

- ¿Qué es una sociedad?
- ¿Cómo está configurada?
- Por qué los pactos de socios.
- Pactos más usuales: pactos de gobierno y funcionamiento; vinculación de nuevos socios; funcionamiento de los órganos de administración, limitaciones a socios clave; derechos de los socios.
- Limitaciones a la transmisión de acciones o participaciones.
- Garantías. Medidas decumplimiento.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Humanos con recursos

Fecha	18 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El departamento de recursos humanos es, en este momento, uno de los principales engranajes para el correcto funcionamiento de cualquier tipo de negocio, lo que exige a los profesionales que conozcan sus métodos de trabajo.

El objetivo principal de este curso es que los asistentes logren alcanzar la visión real sobre el funcionamiento de los departamentos de selección, así como dar la importancia necesaria a dichos departamentos.

Programa:

- Las máquinas no suplen la labor humana.
- Los filtros más recomendados.
- Tips para buscar las mejores ofertas de empleo.
- Tu CV a medida.
- Crear oportunidades.
- Posicionamiento en redes profesionales.
- Visibilidad para un *head hunter*.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 5: Mi plan de empresa
- Taller 6: La figura del autónomo

Fecha	18 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer y profundizar en los elementos necesarios de nuestro plan de empresa, así como las formas jurídicas más adecuadas. También se dará a conocer la nueva Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, dirigida a apoyar el desarrollo de la actividad emprendedora. Contenidos:

- Plan de empresa y sus elementos.
- Trámites y formas jurídicas.
- Cambios en la Ley 6/2017 de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Comunicaciones seguras en el marco del RGPD

Fecha	19 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso aprenderemos el correcto uso del correo electrónico para la transmisión de datos amparados por el RGPD y la nueva LOPD, para notificar de manera fehaciente facturas, compromisos de pago, compromisos de compra, compromisos de entrega, reclamación de cantidades obligatorio para poder presentar después una reclamación de cantidad ante los juzgados españoles, ejercicio de derechos ARCO o respuesta a los mismos, asegurar las comunicaciones y enviarlas de manera segura y encriptadas.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	19 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	19 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero del Puente de Vallecas
Asistentes	50
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimastendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	19 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Encuentro entre las personas emprendedoras alojadas en los despachos o espacios de *coworking* del vivero de empresas que busca crear y aumentar su red de contactos.

Objetivos:

- Conocer a personas y organizaciones. Podemos presentarnos a otros profesionales y empresas. Podemos conocer la experiencia, los intereses o las aficiones de otras personas.
- Dar a conocer productos y servicios. Supone una buena ocasión para hablar acerca de nuestra actividad profesional y aquellos bienes o servicios que forman parte de ella.
- Ampliar la cartera de clientes u otros grupos de interés. Lograr una comunicación más estrecha, permitirá transmitir mejor nuestro cometido, necesidades, propuesta de valor, etc.,
- Entender mejor el mercado: Saber en qué se encuentran inmersos nuestros competidores o cuáles son las últimas tendencias.
- Descubrir oportunidades de negocio: conocer y dialogar con otras personas, permite compartir buenas prácticas e identificar claves en la colaboración.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- **Taller 7: Cómo conseguir clientes. Herramientas de comunicación**
- **Taller 8: Cómo vender y convencer**

Fecha	19 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres se centra en el *marketing* y la comunicación de nuestro negocio, aprender a realizar una estrategia de comunicación, conocer las principales herramientas y dar claves para convencer sobre nuestra idea de negocio.

Contenidos:

- Estrategia y herramientas de comunicación.
- Vender y convencer: *elevator pitch*.
- Experiencias emprendedoras.



MEMORIA ANUAL

Programa Avanza:

- Taller 9: Viabilidad de mi negocio y fuentes de financiación
- Taller 10: Contabilidad y fiscalidad

Fecha	20 de diciembre de 2019
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2019 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Fundación Nantik Lum desarrolla en el vivero de Vicálvaro el Programa AVANZA, que incluye un curso de 10 talleres formativos enfocados a la puesta en marcha de tu propio negocio.

El objetivo de estos dos talleres es conocer cuáles son los datos necesarios para determinar la viabilidad de nuestro plan de empresa, aprender a trabajar con la herramienta económico-financiera. Se explicarán las principales fuentes de financiación a las que podemos acceder tanto tradicionales como alternativas y la parte contable y fiscal del negocio.

Contenidos:

- Viabilidad de minegocio.
- Herramienta económico-financiera.
- Fuentes de financiación.
- Contabilidad y fiscalidad.

