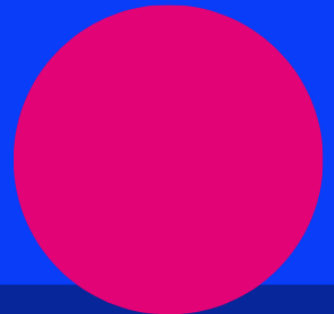
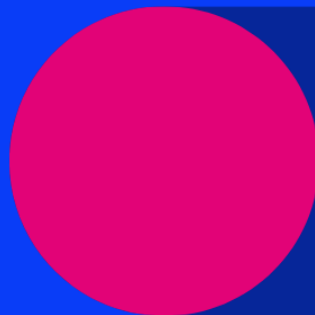




Madrid
Emprende

MEMORIA ANUAL

20



21

www.madridemprende.es

Dirección General de Innovación y Emprendimiento



ÍNDICE

<u>Enero.....</u>	<u>02</u>
<u>Febrero.....</u>	<u>36</u>
<u>Marzo.....</u>	<u>72</u>
<u>Abril.....</u>	<u>102</u>
<u>Mayo.....</u>	<u>135</u>
<u>Junio.....</u>	<u>172</u>
<u>Julio.....</u>	<u>199</u>
<u>Septiembre.....</u>	<u>210</u>
<u>Octubre.....</u>	<u>264</u>
<u>Noviembre.....</u>	<u>324</u>
<u>Diciembre.....</u>	<u>417</u>



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	5 de enero de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Networking en el vivero de Moratalaz

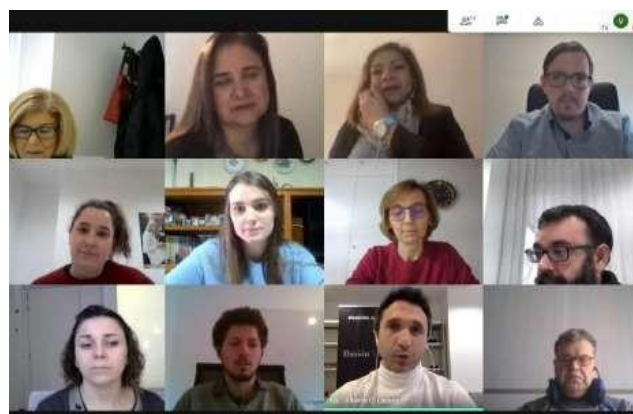
Fecha	8 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

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

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	8 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	12 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con Vincent Rosso

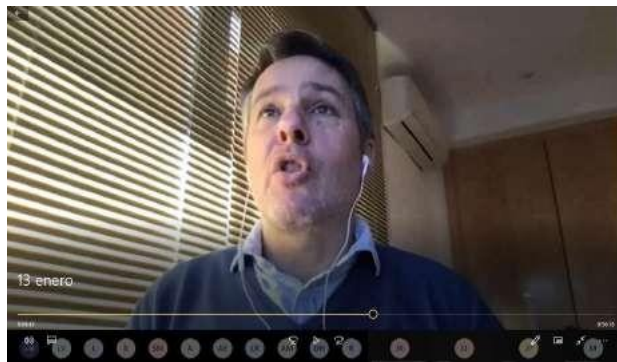
Fecha	13 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Vincent Rosso es un emprendedor que ha participado y fundado diversos proyectos digitales de éxito, tales como BlaBlaCar España y Consentio (plataforma de *blockchain*), de los cuales es cofundador.

Además, Vincent actúa como *business angel* invirtiendo en *startups* digitales, tales como SocialCar, Lets Go, TheBrubaker y Startupxplore, proyectos en los cuales ha participado desarrollando su otra faceta emprendedora, la de inversor.

Para explicar su desarrollo y crecimiento dentro del emprendimiento, el próximo 13 de enero estará con nosotros *online*, comentándonos y explicándonos su experiencia, el proceso de creación y crecimiento de sus empresas, y demás aspectos relacionados con el desarrollo empresarial.



MEMORIA ANUAL

10 claves de éxito de marketing, comunicación y desarrollo de negocio para pymes

Fecha	14 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las respuestas de éxito a las preguntas que todas las pymes deben hacerse. Vamos a hacernos las preguntas para las que muchas veces, erróneamente, damos las respuestas por sentadas, pero que nos van a ayudar a descubrir qué áreas de mejora potenciales tenemos para conseguir nuestros objetivos y poder desarrollar una estrategia ganadora.

¿Tienes una estrategia? ¿En qué parámetros te has basado para desarrollar esa estrategia? ¿De verdad conoces tu empresa, tus productos y servicios, el sector y el mercado en el que operas? Vamos a descubrirlo y vamos a dar unos consejos para ayudarte a definir una estrategia de éxito para tu empresa.

Objetivo: define las estrategias de éxito para tu empresa a través del conocimiento de tu empresa y el mercado.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Francisco Larios

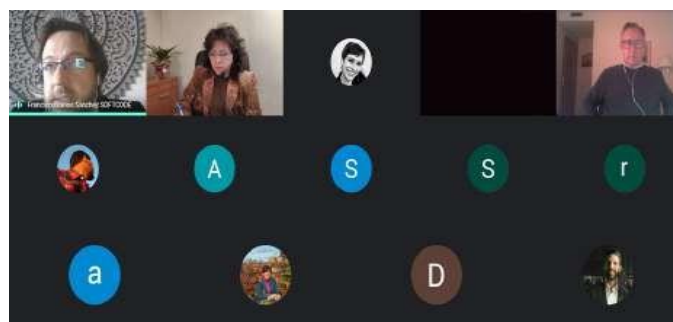
Fecha	15 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El invitado a este Coffee Break será Francisco Larios, diplomado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, técnico superior en Desarrollo de Aplicaciones Informáticas, máster en Emprendimiento impartido por la Universidad San Telmo, máster Creación de Empresas de Base Tecnológica.

- Cofundador de SOFTCODE, SL desde 2002, empresa de desarrollo de *software*
- Cofundador de CI2T, empresa de tecnologías aplicadas a agricultura (invernaderos inteligentes)
- Fundador de AGRO 2.0, red social del mundo del agro
- Cofundador de TUKICAR FULSERVICES, SL, empresa de movilidad
- Cofundador de VIRTUAL LEGAL ADVISOR, SL, despacho virtual de abogados
- Cofundador de MERCAPP SHOP, herramienta para pymes

Se trata de un empresario con alta vocación social; durante el confinamiento, con el propósito de ayudar al pequeño comercio, creó MercApp, una herramienta virtual que se apoya en WhatsApp y permite vender de una forma más ágil. Actualmente funciona en 11 países.



MEMORIA ANUAL

Negociación positiva de los conflictos

Fecha	15 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	46
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

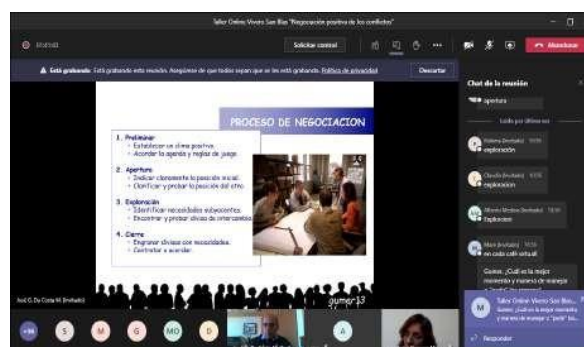
Aportar una gama específica de recursos estratégicos y tácticos, que permitan el manejo exitoso de las variables inherentes a las negociaciones de carácter bilateral. Conoceremos distintos enfoques de acuerdos: ganar perder, perder perder y ganar ganar para determinar consecuencias. También comprenderemos el marco ético de todo buen negociador y su enfoque a largo plazo.

Pasaremos por las diferentes fases de una negociación y sus tareas críticas. Veremos la negociación desde el plano estratégico y táctico para lograr una buena planificación que nos permita cubrir nuestras necesidades y las necesidades de la contraparte. Desarrollaremos un mapa de cómo lograr encontrar la mejor alternativa en caso de situaciones complejas y duras.

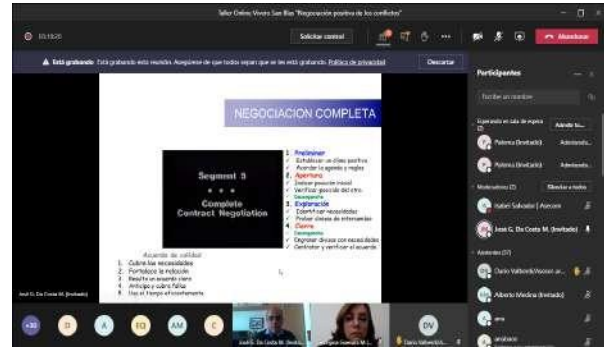
Objetivos: Reconocer cuando negociar y cuando no. Planificar negociaciones formales e informales. Desarrollar una visión hacia necesidades. Seleccionar estrategias y tácticas. Determinar como lograr acuerdos de calidad.

Programa:

- Definir la negociación positiva.
- Proceso macro, fases y tareas críticas.
- Análisis de necesidades, MAAN
- Análisis estratégico: poder, relación y confianza.
- Análisis táctico. Tiempo, mini.max.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	15 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Formas de contratación confección de nóminas y seguros sociales

Fecha	16 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

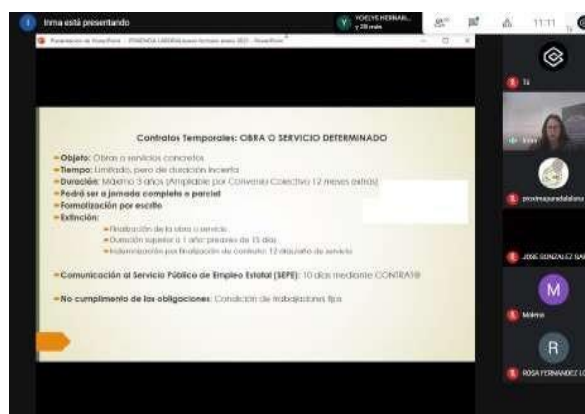
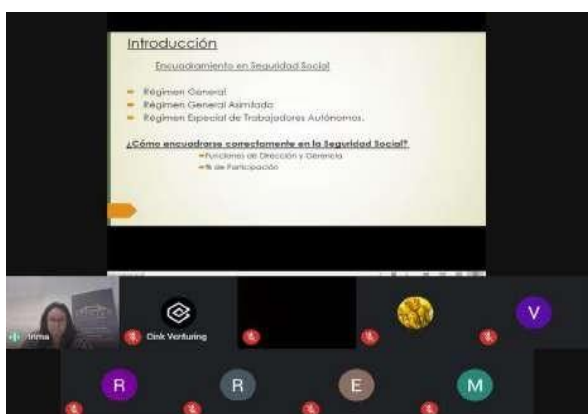
A través de la presente ponencia se pretende dar a conocer los conocimientos básicos sobre las diferentes formas actuales de contratación de trabajadores, así como las obligaciones primordiales que conlleva la contratación de un trabajador por parte de un empresario individual o colectivo, como pueden ser la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales.

Además, se comentarán las principales bonificaciones que existen actualmente en el mercado laboral a la hora de la contratación de un trabajador.

Objetivo: proporcionar al empresario la información suficiente para decidir la mejor forma de contratación para su negocio, además de conocer las obligaciones que adquiere desde ese momento.

Programa:

1. Clases de contratación: ventajas e inconvenientes.
2. Bonificaciones en la contratación.
3. Nóminas: obligaciones formales y plazos.
4. Obligaciones laborales: Seguros Sociales, IRPF, etc.



MEMORIA ANUAL

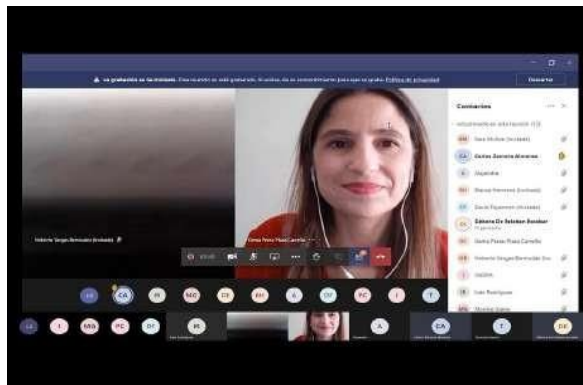
Coffee Break con Gema Pérez-Plaza Carreño

Fecha	19 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Gema Pérez-Plaza es una emprendedora con mucha experiencia, fundadora de Transforma Tu Mundo, además de estar trabajando y desarrollando el proyecto Discipline Single *Development* Agenda del BBVA.

Debido a la crisis generada por la COVID-19, Gema ha creado y desarrollado el proyecto Transforma Tu Mundo, proyecto centrado en las pymes, con el objetivo de ayudar a estas organizaciones en su transformación digital, la adopción de metodologías ágiles y la digitalización en todos sus ámbitos (personas, procesos, proyectos, tecnología y datos). Además, Gema ha trabajado los últimos 16 años en proyectos de reingeniería de procesos, en el proceso de trabajo basados en *Business Intelligence*, en la aplicación de metodologías agile y *design thinking*, en multinacionales como Adeslas, Indra, Vodafone y BBVA.



MEMORIA ANUAL

¿Cómo fijar el precio de tu producto-servicio?

Fecha	20 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	66
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta formación, se aprenderá cómo poner precios a los productos y/o servicios y qué variables hay que tener en cuenta. A la hora de comenzar un proyecto es de vital importancia tener la seguridad que los precios de venta de tus productos o servicios no te van a hacer cerrar en poco tiempo.

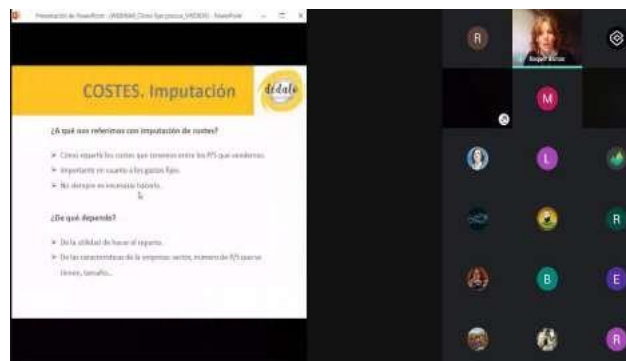
Objetivo: que las personas emprendedoras conozcan las variables que se necesitan a tener en cuenta para fijar el precio de venta de su producto o servicio.

Contenido:

* Parte teórica: definición e identificación de las variables que debemos tener en cuenta a la hora de poner un precio de venta.

1. Costes y tipos de costes
2. Punto muerto o break even
3. Márgenes y cuenta de pérdidas y ganancias

* Parte práctica: calcularemos el precio de venta, teniendo en cuenta determinadas hipótesis, tanto de un producto como de un servicio.



MEMORIA ANUAL

Click Venturing está presentando

¿CÓMO FIJAR EL PRECIO DE TU PRODUCTO/SERVICIO?

Viveros de Empresas
MADRID



20 de enero
10 horas

Ponente: Raquel Barras

MEMORIA ANUAL

Finanzas para emprendedores

Fecha	21 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	36
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación para emprendedores en finanzas y protección financiera. Cómo gestionar las finanzas en la empresa y optimizar sus ahorros. Explicación entre planes de pensiones y planes de ahorro y sus beneficios. Ventajas de los seguros obligatorios como pyme y ventajas de la protección del autónomo.

Objetivo: dar a los emprendedores conocimiento de las opciones de financieras disponibles según cada situación para optimizar sus recursos y proteger sus finanzas.

Programa:

- Introducción a las finanzas emprendedores y autónomos.
- Diferencias entre planes de pensiones y planes de ahorro y sus ventajas fiscales.
- Seguros obligatorios como pyme. Protección como autónomo. Dinámica de ahorro.



MEMORIA ANUAL

Marketing online en tiempos de crisis

Fecha	22 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	46
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

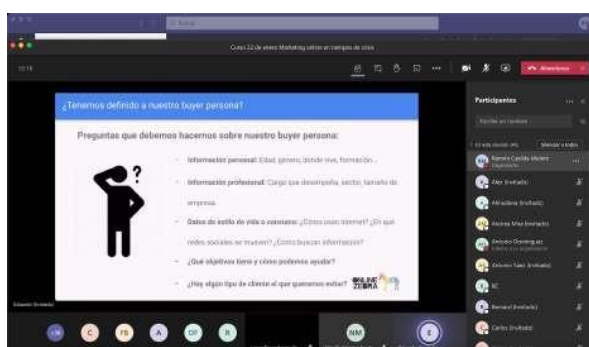
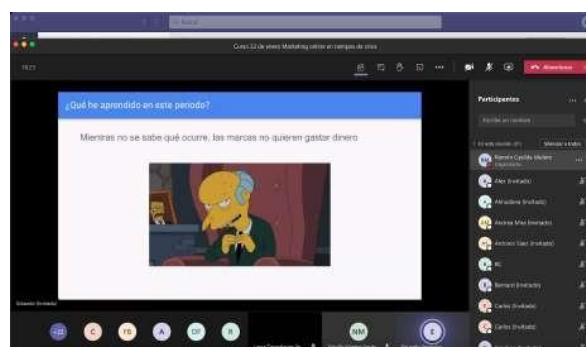
Descripción:

Taller en el que se explicarán diferentes acciones enfocadas a la práctica del marketing *online* para las personas emprendedoras dentro de la situación actual.

Objetivo: dotar a las personas participantes de una formación práctica y efectiva que les permita comenzar a desarrollar por su cuenta acciones de marketing *online*.

Programa:

- ¿Cómo ha afectado la situación actual al *online*?
- ¿Qué diferentes acciones de marketing *online* puedo hacer?
- ¿Qué oportunidades existen?
- ¿Cómo medir resultados?
- ¿Y después del estado de alarma?
- Preguntas y respuestas.



MEMORIA ANUAL

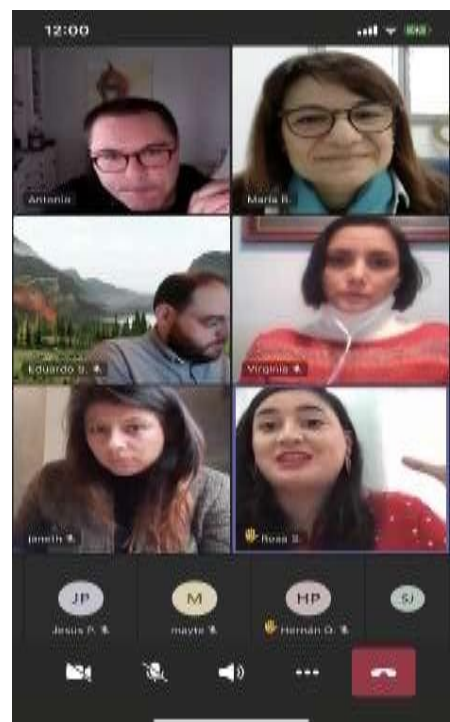
Coffee Break con Antonio Cantalapiedra

Fecha	25 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Antonio Cantalapiedra, fundador y consejero delegado de Woonivers (que este año fue nombrada parte de las TopTen FinTech 2020). Preside el grupo de trabajo del Brexit en el clúster Madrid Capital FinTech. Es el creador de la app MyTaxi, hoy FreeNow, y es también inversor de otras startups.

En este evento, el emprendedor nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para emprender

Fecha	26 de enero de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	46
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para emprender", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 4 sesiones: 26, 27, 28 y 29 de enero de 2021.

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.

Objetivo: conducir a las personas emprendedoras hacia el autoconocimiento de sus capacidades y habilidades, además de facilitar recursos que le permitan orientar sus habilidades y obtener otras nuevas con una perspectiva empresarial.

Programa:

- Aprender a emprender, gestión del cambio: de emprendedor a empresario, cómo evitar errores al empezar un negocio.
- Reflexionar sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento y la toma de conciencia de las propias capacidades y desarrollo de habilidades.
- Actitud personal ante el emprendimiento y desarrollo de mentalidad empresarial.
- Claves de la motivación, patrones de la comunicación, tipos de inteligencia, estilos de liderazgo y su tendencia evolutiva, desarrollo objetivo del comportamiento.
- Procesos de ideación, métodos de apoyo para análisis de opciones y toma de decisiones.
- Trabajar con objetivos, pasos para su definición, traducción en acciones concretas y medición de resultados.
- Métodos y herramientas para la organización, para la gestión del emprendimiento y para la gestión del cambio.
- Generalidades sobre estilos de comunicación personal, comunicación de un proyecto de emprendimiento y herramientas para mejorar las habilidades comunicativas.
- Análisis del ecosistema emprendedor actual y de los apoyos existentes en el entorno para lanzar un proyecto empresarial.
- El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula

MEMORIA ANUAL

Emprende”, aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.



MEMORIA ANUAL

Como utilizar el marketing para vender más

Fecha	27 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	66
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En la actualidad emprender sin tener nuestro propio plan de marketing desarrollado al mínimo puede suponernos graves problemas en el futuro de nuestro proyecto. Para evitar empezar nuestro camino de emprendimiento sin un plan estratégico de marketing en este curso trabajaremos sobre la idea de establecer correctamente las pautas y directrices de marketing más adecuadas a nuestra idea de negocio. Veremos cuáles son las mejores herramientas para trabajar este elemento, qué acciones debemos realizar, cómo ejecutar estas acciones, identificar nuestro target y cómo impactarle.

Objetivo: conocer cómo hacer un plan de marketing, cómo aplicar los campos del marketing a su proyecto, aprender cómo desarrollar las acciones y hacerlo por ellos mismos; identificar su público objetivo y llegar a ellos. En definitiva, vender más. Incrementar y mejorar nuestras ventas.

Programa:

- Estrategia y plan de marketing. Objetivos de las acciones de marketing: ¿Dónde está nuestro Target? Campañas a lo largo del año. La competencia. El plan de acción. Cómo hacer el plan de marketing.
- Publicidad *online* -offline:
Publicidad offline: soportes especiales o exterior.
Publicidad *online*: creatividad de las campañas.
- Marketing digital: Responsive: ¿Web o *e-commerce*? SEO. Keyword de SEO. *Link building*. Contenidos. Redes sociales. PPC o SEM. Como crear una campaña de SEM.
- Redes Sociales: Preguntas que debo hacerme. Pasos para crear redes sociales. Crear un plan de publicación. Hilo conductor. Contenido.
- Comunicación / RR. PP: ¿Qué son las RR. PP? ¿Qué fin persiguen? ¿Qué conseguimos? Nota de prensa.
- Marketing directo: Mi BB.DD. *Mailing* / *e-mailing*. Como hacer un *e-mailing*. *Big data*.
- Marketing promocional: ¿A qué nos ayuda? Tipo de acción.
- Eventos: Tipos de evento. Evento social. Evento profesional.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Aspectos jurídicos de las startups

Fecha	28 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

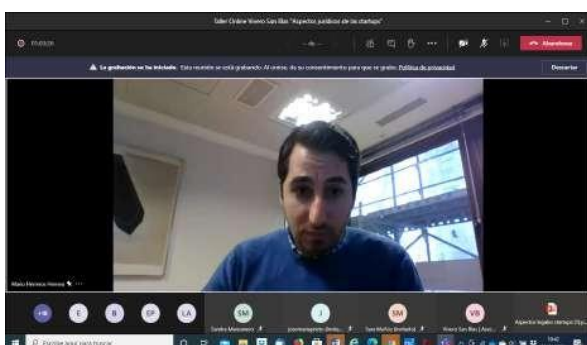
Descripción:

Taller que trata sobre los aspectos legales más relevantes para *startups* en fase *seed* a nivel mercantil corporativo tratando sobre estructura y pacto de socios. Trataremos sobre procesos de financiación y la relación que deben tener los socios y empleados con la sociedad, IP y protección de datos.

Objetivo: comprender las obligaciones y mejores alternativas legales al emprender.

Programa:

- Empresario individual/sociedad. Diferencias. Tramites formales.
- Pacto de socios ¿por qué hay que firmarlo? características - clases de cláusulas.
- Procesos de financiación.
- Relación laboral socios y empleados.
- Patentes y marcas. Elección marca.
- Protección de datos.



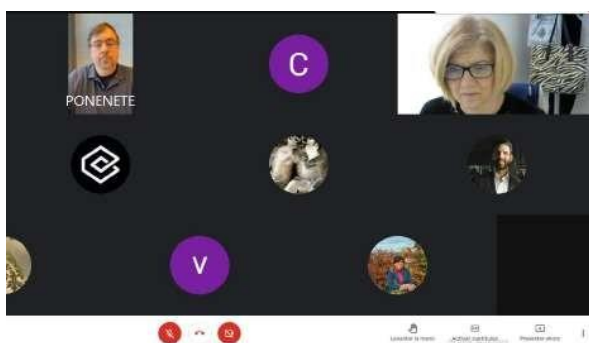
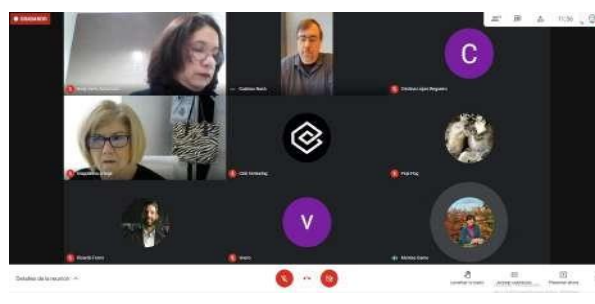
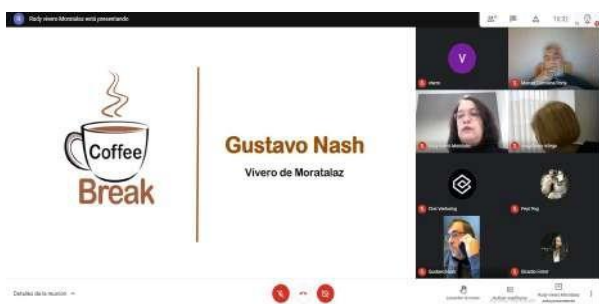
MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Gustavo Nash

Fecha	28 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a compartir con Gustavo Nash, en una tertulia acompañado de un café virtual, su experiencia como emprendedora como CEO y fundador al frente de "El Bulin", empresa dedicada al turismo sostenible, 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

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	28 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Networking en el vivero de San Blas

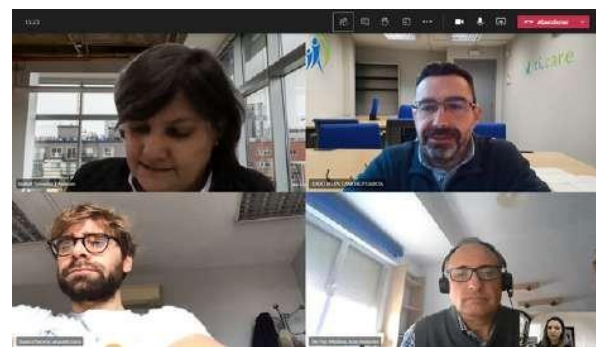
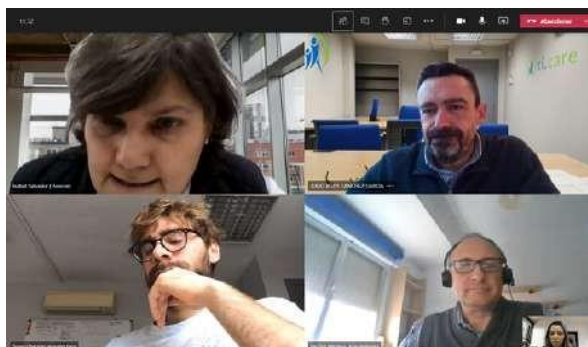
Fecha	29 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

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.



Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	29 de enero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Identidad corporativa de una marca

Fecha	2 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	60
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso se explicará cómo crear la identidad de marca de una empresa, ya sea porque la crean de nuevo o porque tienen que evolucionarla por estar obsoleta. Además, enseña cómo se debe realizar la aplicación de esta en todos los entornos donde está presente la empresa: en la papelería, en los documentos, en los puntos de venta u oficinas, en la web, las redes sociales y los nuevos entornos de internet.

El objetivo de este curso es que los asistentes tengan claro los elementos importantes que componen un logotipo, la importancia de crear un manual de identidad corporativa y como deben aplicar ese manual en los diferentes entornos donde se mueve la empresa.

Programa:

- Identidad corporativa ¿Qué es la identidad corporativa de una marca? ¿Qué es la imagen de marca? ¿Qué es la imagen de marca personal? Nombre de la empresa vs nombre comercial.
- Manual corporativo: ¿Qué es el manual corporativo? ¿Qué compone el manual corporativo? Imágenes corporativas. Tono corporativo.
- El logotipo: ¿Qué es el logotipo? Partes de un logotipo. Clases de logotipo. Tipografías. Color y fondos. Posicionamiento de marca. Imágenes y tono de marca.
- Aplicación material corporativo. Elementos identificadores: tarjeta de visita y firma de correo. Rotulación vehículos y uniformes. Elementos funcionales: papelería corporativa, facturas y presupuestos, plantilla de presentaciones.
- Aplicación material informativos: elementos principales on y offline: página web. Presentación de empresa. Manual de ventas. Elementos promocionales: catálogos de producto newsletters y e-mailing. Merchandising.
- Aplicación señalética: En la oficina. En un punto de venta. En un evento.
- Aplicación en Internet: redes sociales. Otras webs, blogs, etc.



Marketing digital y fundamentos web

Fecha	2 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	228
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

Esta formación está enfocada 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*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de marketing digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Contenidos:

- Marketing y publicidad digital. Planificación. Marketing, segmentación del mercado, posición de venta. 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 mobiles, mobile apps & ASO. *Inbound marketing*. Medición del impacto de las campañas de marketing digital.

Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.

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 del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	2 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Nociones básicas contables, financieras, fiscales y jurídicas de un emprendedor

Fecha	3 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	81
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

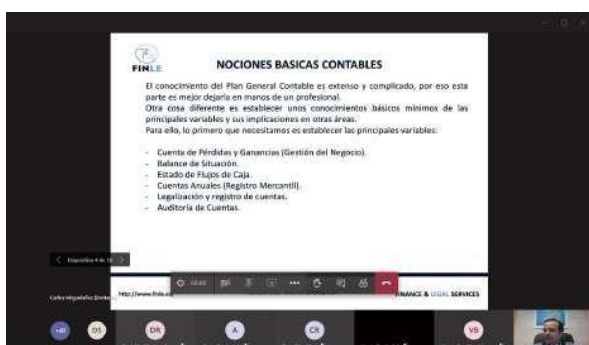
El objetivo de la charla es presentar un modelo de gestión para los emprendedores, basado en control de gestión, planificación financiera y tesorería para poder gestionar el día a día del negocio y obtener mejores resultados.

Contenidos: ¿Cómo realizar un *Business Plan*? ¿Qué es un *Budget* y cómo construirlo? Forecast y herramientas de revisión mensual, trimestral y anual. ¿Cómo aprender a funcionar con unos objetivos y revisión de los mismos? Planteamiento del negocio en base a los objetivos marcados, siendo capaz de explicar las directrices para gestionar el negocio.

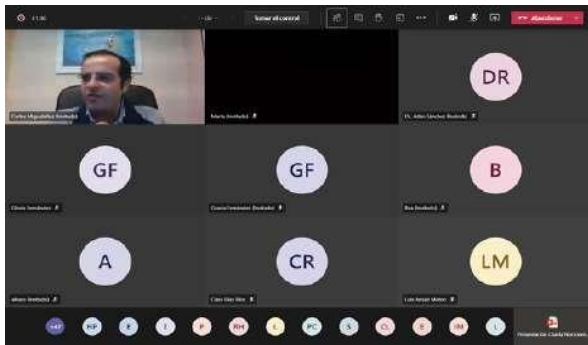
El objetivo de este taller es que los emprendedores sean capaces de conocer las herramientas con las que poder gestionar su negocio y tener unos mínimos conocimientos financieros y de gestión.

Programa:

- Conocimientos financieros básicos para la gestión del negocio.
- Conocimientos fiscales básicos.
- Funcionamiento y obligaciones formales a nivel mercantil de la compañía.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Óscar García Acevedo

Fecha	4 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Para este Coffee Break contaremos con Óscar García Acevedo, fundador y CEO de AcevedoApps, empresa puntera en el sector servicios de IT y en la consultoría de gestión empresarial.

Óscar fundó AcevedoApps en 2013, enfocándose principalmente en la consultoría de proyectos nacionales e internacionales, mediante un *software* desarrollando por su empresa con el objetivo de mejorar las gestiones empresariales proporcionando servicios especializados en el ERP de Oracle eBusiness Suite.

Óscar es un emprendedor con éxito y con amplia experiencia.



MEMORIA ANUAL

Economía circular: oportunidades de mercado para proyectos de economía verde

Fecha	4 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	51
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La economía circular está llamada a ser una de las grandes protagonistas para la reconstrucción tras la pandemia. En este taller conocerás cuales son las bases de la misma, así como las principales opciones de circularizar al máximo tu proyecto emprendedor y los nichos de mercado emergentes relacionados.

Objetivos: Conocer las principales claves de la economía circular. Identificar herramientas y estrategias para circularizar proyectos de emprendimiento. Compartir fuentes de financiación relacionadas con economía circular.

Contenido:

- Claves de la economía circular.
- Oportunidades de mercado para proyectos de economía circular.
- Estrategias de circularización de proyectos con el foco puesto en la sostenibilidad ambiental.
- Ejemplos de iniciativas de economía circular dentro y fuera del estado español.
- Fuentes de financiación relacionadas con la economía circular.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Agustín Valentín-Gamazo

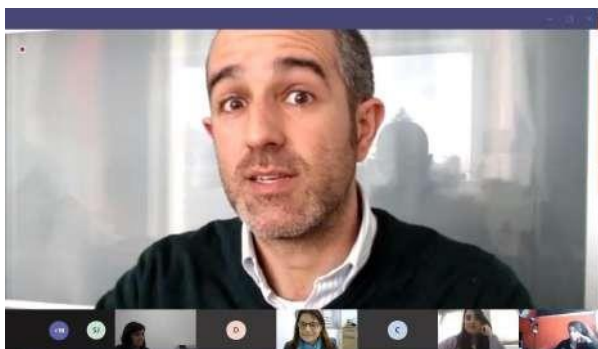
Fecha	10 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Agustín Valentín-Gamazo, fundador y CEO de Enviroo, el portal de empleo, emprendimiento e innovación que busca dinamizar la economía verde.

Nace en 2012 y hoy es referencia nacional en el impulso del emprendimiento especializado en el sector ambiental.

Ha organizado más de 30 ediciones celebradas en diferentes ciudades de España de greenweekend.org. Socio del negocio familiar Cabañas con encanto.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para mujeres emprendedoras

Fecha	10 de febrero de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para mujeres emprendedoras", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 2 sesiones: 10 y 11 de febrero de 2021.

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. Se compondrá de dos jornadas por edición en las que desarrollar contenidos teóricos y prácticos dirigidos a potenciar las habilidades y la motivación necesarias en mujeres emprendedoras.

Objetivo: 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.

Programa:

- Empoderamiento de la mujer en el ecosistema emprendedor.
- Liderazgo y gestión emprendedora.
- Retos y desafíos para emprender.
- Razones culturales y aversión al riesgo.
- Gestión del cambio personal y profesional.
- Refuerzo de habilidades comerciales y estrategias de venta.
- Nuevos modelos de venta.
- Definición de objetivos, diseño de estrategias de acción y mejora de un negocio.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Guido Sánchez

Fecha	11 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El invitado a este Coffee Break será Guido Sánchez, reconocido por su aporte al desarrollo del emprendimiento e innovación en Perú. Dirigió un programa de radio destinado a emprendedores durante más de 9 años. Cuenta con amplia experiencia en diferentes sectores económicos.

Es una persona que cree en el emprendimiento y aplica el creer para ver más que ver para creer, con una gran trayectoria en el mundo del emprendimiento:

- Economista de la Universidad del Pacífico y presidente de la asociación de graduados.
- Director y fundador de SYSA Cultura Emprendedora.
- Autor de los once libros de la colección Cultura Emprendedora.
- Ha participado en misiones tecnológicas en las universidades de Tel Aviv y Jerusalén, Iberoamericana de Puebla, el Start SUM de ciudad México.
- Preparación en metodologías de formación y entrenamiento de empresarios.
- Ponente en el XV Congreso internacional sobre espíritu empresarial y en el XVII Encuentro internacional Virtual educa de la OEA.
- Profesor del Centro de Desarrollo gerencial de la Universidad del Pacífico, de la Pontificia Universidad Católica del Perú y del Programa de Apoyo al Empleo de la Universidad ESAN.



MEMORIA ANUAL

Nuevo Reglamento de Protección de Datos (RGPD)

Fecha	16 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso abordaremos la entrada en vigor, en mayo de 2018, del Nuevo Reglamento General de Protección de Datos y como cambia la Ley Orgánica de Protección de Datos.

El RGPD nace como nexo de unión de todas las LOPD a nivel europeo y nace con la vocación de convertirse en el único marco regulador sobre protección de datos en los países de la Unión Europea. Este Reglamento, entró en vigor en mayo de 2016 pero no será de obligado cumplimiento hasta el 1 de mayo de 2018.

Como novedades importantes y que afectan a toda empresa que recoja datos de clientes destacaremos, la incorporación de nuevas obligaciones en la solicitud de datos y nuevas figuras profesionales, entre ellas la más importante es la del DPD, de la que hablaremos a lo largo de esta sesión.

Programa de contenidos:

- Presentación del nuevo reglamento, obligaciones y formas de actuar.
- Bases de legitimación.
- Transparencia e información a los interesados.
- Custodia de los datos, custodia documental y seguridad de los mismos.
- La nueva figura del DPD y su relación con el responsable y encargado de los ficheros.
- Informes de evaluación de impacto, análisis de riesgo...
- Nuevos derechos ARCO, derecho al olvido y nuevas obligaciones de tratamiento de datos



Trámites jurídico fiscales de un negocio

Fecha	16 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuando empezamos a desarrollar nuestra idea de emprendimiento, comenzamos a conocer infinidad de trámites y elementos, los cuales debemos realizar de forma exacta, para no tener dificultades en el futuro. Para saber qué tipo de documentación debemos cumplimentar y entregar, conocer los plazos de entrega o envío, los tramites a realizar, los tipos de actividad a los que podemos dedicarnos, las modalidades tributarias... y un largo etcétera. En este curso *online* vamos a ver todos estos aspectos, con el objetivo de realizarlos todos correctamente, en los plazos estipulados, para poner nuestro negocio al corriente y hacerlo bien.

Objetivo: conocer cuáles son los documentos y trámites a tener en cuenta por parte de las personas físicas o entidades que van a desarrollar actividades empresariales. Comunicaciones a Hacienda, fechas, el tipo de actividad al que se van a dedicar, las características del local y la modalidad tributaria elegida.

Programa:

- Elaboración del documento de constitución de la sociedad.
- Documentos necesarios.
- Registro en Cámara de Comercio y otras entidades.
- Registro Único Tributario – RUT.
- Consultas virtuales.



MEMORIA ANUAL

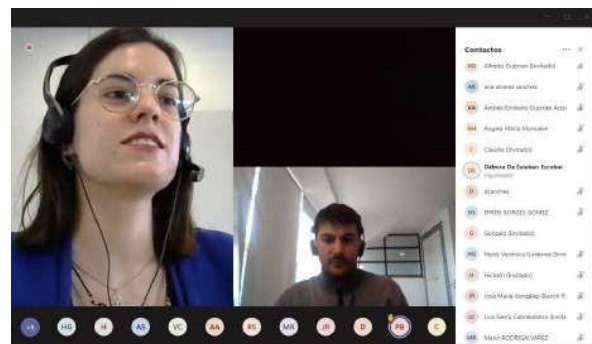
Coffee Break con Gonzalo Fernández Martínez

Fecha	17 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Gonzalo Fernández Martínez es el CEO de Finetuve, empresa creada con el objetivo de servir de alternativa como gestoría *online* para autónomos y pymes, adaptada a la digitalización y a las tecnologías actuales, permitiéndoles digitalizar por completo las finanzas de este tipo de empresas.

El año pasado comenzaron a colaborar con el banco Santander, realizando la contratación a través de su banca *online*, permitiendo obtener un descuento en la gestión contable y fiscal mensual a autónomos y pymes. En dos años Finetuve ha conseguido posicionándose como una de las empresas líderes en constituciones de empresas de España, ser la asesoría de confianza del Banco Santander y dar soporte a más de 500 emprendedores en España.



MEMORIA ANUAL

Curso fomento del emprendimiento: lo que tengo que saber cuando voy a emprender

Fecha	17 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	51
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

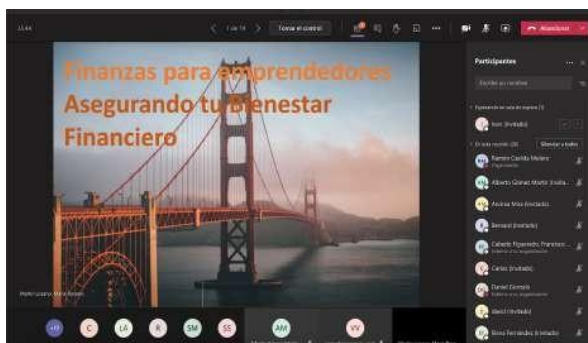
Guía útil de pasos para los que quieren emprender.

Este curso quiere orientar a los que están empezando a dar sus primeros pasos y no tienen muy claro que tienen que hacer y que lo 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.

Objetivo: que los asistentes al curso tengan un guion de los pasos que deben dar al emprender, de quien les puede ayudar en el camino, de quien se tienen que rodear para desarrollar su actividad y que 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.
- Como plantear tu proyecto y no morir en el intento: Modelo Canvas. Presentación de proyectos. Identidad corporativa. Pechacucha. *Elevator pitch*. Proceso *lean startup*.
- Dónde pueden ayudarte con tu proceso: Incubadora de empresa. *Coworking*. Centro de empresas municipal. Formación. Reuniones *knowhow*
- ¿Qué servicios necesitas tu como emprendedor: Gestoría. Abogado. Telecomunicaciones. Finanzas. Protección.
- ¿Qué debes hacer en ventas y marketing: *Networking*. *Inbound marketing*. Web y posicionamiento. Redes sociales.



MEMORIA ANUAL

Retos y claves de marketing para startups

Fecha	18 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	55
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Una *startup* ha de enfrentarse con multitud de retos en función de la fase en la que se encuentre. Para afrontar estos retos vamos a comentar acerca de una serie de claves de marketing, comunicación y desarrollo de negocio que puedan ayudar a las *startups* a conseguir sus objetivos.

Objetivo: definir las estrategias de éxito para tu empresa a través del conocimiento de tu empresa y el mercado.

Programa:

- Segmentación: tener claro a quién le vamos a vender.
- El mensaje: simplificado y desde el punto de vista del receptor.
- La realidad del mercado – MVP (Producto Mínimo Viable).
- Métricas KPI`s y su importancia.



MEMORIA ANUAL

Visita institucional al vivero de Moratalaz

Fecha	18 de febrero de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Hemos recibido la visita del concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño, acompañado de Almudena Maíllo y Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.

Han realizado una visita al vivero y han charlado con los emprendedores alojados en los despachos.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	19 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

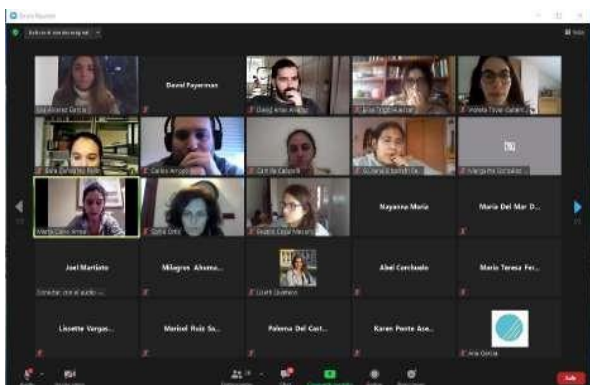
Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	19 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El 19 de febrero celebraremos un *networking* interno virtual entre los emprendedores alojados, coworkers y preincubados, con el objetivo que conozcan las actividades que realizan y fomentar posibles sinergias entre ellos.

Continuaremos con la dinámica “Vivero en movimiento”: cada emprendedor se presentará y contará los productos/servicios que desarrolla, para a continuación exponer qué necesita (por ejemplo desarrollar una web nueva, crear una UTE para presentarse a un concurso público, un partner tecnológico, un becario para que le lleve RRSS...). El objetivo es favorecer la transmisión de conocimiento y utilizar la inteligencia colectiva para ayudarles a alcanzar de forma eficiente sus objetivos de negocio, utilizando los recursos que ofrecen los propios emprendedores del ecosistema del vivero.



MEMORIA ANUAL

Errores más comunes de los planes de empresa

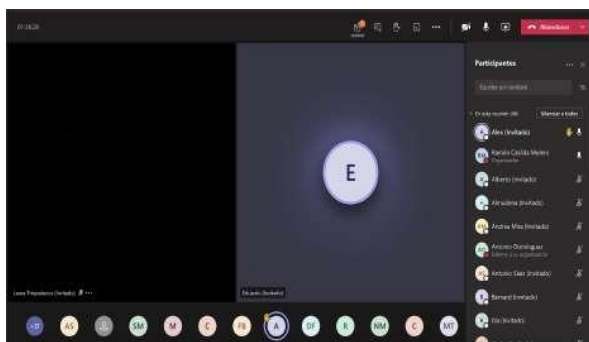
Fecha	22 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es frecuente que muchos emprendedores, debido a la inexperiencia, cometan errores al momento de escribir y desarrollar un plan de negocios y que luego no entiendan por qué los posibles inversores rechazan sus planes.

Lo cierto es que un plan de negocios mal hecho puede resultar tan nocivo como la ausencia total de planificación. Puede llevar a presupuestos erróneos que, a la larga se pagarán muy caro y también pueden minar la credibilidad del emprendedor frente a los inversores interesados el proyecto. En la carrera de un emprendedor existen errores que pueden ser fatales para un proyecto y muchos ocurren por la falta de experiencia. Te enseñaremos los errores más comunes que deberás evitar a toda costa.

El entusiasmo del emprendedor no es suficiente para que una idea de negocio tenga éxito, es necesario darle congruencia y probar si es viable en el mercado. El objetivo del curso es que el emprendedor adquiera unas bases sólidas sobre las que escribir su plan de negocio, para que este sea realmente eficaz y no un mero trámite.



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *big data*

Fecha	23 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	106
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

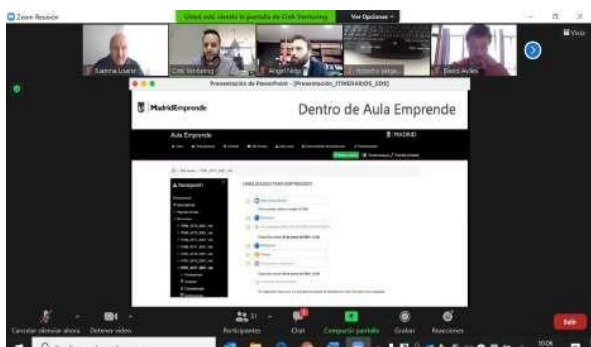
En esta formación, fundamentos *big data*, podrás conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio, mediante el desarrollo de capacidades prácticas de uso de sistemas de macrodatos.

Programa:

- Estrategia de negocio basada en el *big data*: Análisis contextual y factores clave que han convertido el *big data* en una ventaja competitiva de las organizaciones: evolución de los CM tradicionales, análisis de datos y obtención de información útil para la estrategia empresarial, transformación de datos en conocimiento, oportunidades en la gestión de la información. Estrategia *big data* en diferentes sectores de actividad. Desafíos y barreras en la adopción de una estrategia empresarial basada en el *big data*.
- Fases en la introducción del *big data* en la estrategia de negocio de las organizaciones: Conceptos generales: el proceso de la minería de datos. Identificación de los algoritmos analíticos y los datos necesarios. Definición de requerimientos exactos desde el punto de vista tecnológico. Management de *Big Data Analytics*: definición del proceso de gestión del cambio. Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Concepto, estrategias y manejo del proceso de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM): Definición de CRM. Definición de cliente para el CRM. Tipos de clientes: El ciclo de vida del cliente. Relación con el cliente en CRM. Management en CRM. Establecimiento de objetivos de un CRM. Definición del proceso de gestión de relaciones con clientes.
- Análisis de KPI's asociados a la puesta en marcha de una estrategia de negocio basada en el *big data*: Definición de los indicadores de rendimiento (KPI's) asociados a una estrategia de negocio basada en el *big data*. Creación de *dashboards* o cuadros de mando basados en indicadores de rendimiento (KPI's): herramientas necesarias. Visualización gráfica. Toma de decisiones. La metodología de trabajo se basa en la exposición de conceptos teóricos de base, resolución de problemas, prácticas de laboratorio y estudio de casos.

Los temas se analizan a través de casos prácticos que permiten identificar los principales problemas que afectan a las empresas y desarrollar la capacidad de toma de decisiones de los participantes.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	23 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Itinerario I: Comunicación y *elevator pitch*

Fecha	24 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	58
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Comunicación y *elevator pitch*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 2 sesiones: 24 y 25 de febrero.

Enfocado a 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. Se realizarán tres jornadas en cada edición en la que desarrollarán los contenidos orientados a la puesta en práctica de la comunicación de un proyecto empresarial.

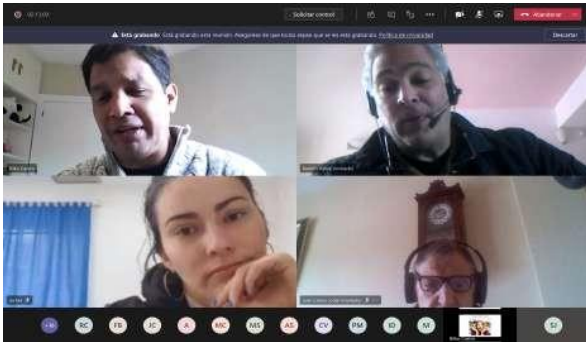
Objetivo: proporcionar las herramientas para elaborar y presentar un discurso orientado al público objetivo.

Programa:

- Construcción de un guion claro y efectivo.
- Orientación y utilización de hábitos verbales, gestuales, imagen, etc., para mejorar las capacidades de comunicación del emprendedor y la confianza en su expresión oral.
- Identificar técnicas eficaces para expresarnos con soltura y propiedad en público.
- Fórmulas de impacto.
- Ejercitar el control del miedo.
- La presentación. Improvisación y flexibilidad, esperar lo inesperado. Técnicas para atraer la atención de interlocutores y conseguir con éxito una cita o reunión.
- Concepto del *elevatorpitch*.
- *Elevator pitch* en el emprendimiento.
- Preparación de una presentación efectiva y de los mensajes en función del público objetivo.
- Claves para realizar la preparación, diseño eficaz e información relevante relativa al proyecto que debe contener de una presentación.
- Diferentes técnicas de comunicación en función del tipo y del hilo argumental utilizado para el *elevator pitch*.
- Prácticas: elaboración del *elevator pitch* del negocio del alumnado y exposición de su *elevator pitch*.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	25 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Coloquio sobre aspectos relacionados con el emprendimiento, y resolución todas las posibles dudas iniciales que pueden surgir al comenzar una actividad empresarial. Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivos: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

La transformación digital para superar la crisis actual

Fecha	25 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	33
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso podrás aprender qué es la transformación digital y cómo aprovecharla para que tu empresa supere la crisis actual producida por la COVID-19.

Objetivos: conocer qué es la transformación digital y cómo transformarnos digitalmente.

Puede que lo primero que nos venga a la cabeza al pensar en transformación digital sea en mejorar o innovar alrededor de la tecnología y los datos. Pero hablar de transformación digital es hablar de cinco vértices:

- modelos de negocio
- experiencia de usuario
- personas y sus iteraciones
- procesos y operaciones que realizan estas personas
- tecnología y datos como facilitadores imprescindibles de esta transformación.

Si uno de esos cinco vértices no se transforma no se conseguirá la transformación completa. Conoceremos por qué transformarnos digitalmente para conseguir entregas de valor en un menor tiempo y utilizando la mínima cantidad de recursos posibles, entregando lo que nuestros clientes están esperando de forma que nos elijan respecto de la competencia. Conseguiremos organizaciones más sostenibles y un mayor bienestar organizacional y social. Es lo que han hecho los grandes líderes mundiales como Apple o Google, para convertirse en lo que ahora son. Aprendamos de sus logros y fracasos para crecer y fortalecernos, es el camino para superar la crisis actual y posibles crisis futuras.

Programa:

- ¿Qué es y cómo empezar la transformación digital?
- Áreas clave de la transformación digital.
- Factores clave para la transformación digital.
- Casos de éxito.
- Caso práctico.
- Resumen de aprendizajes y resolución de preguntas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	25 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con Jesús Luengo

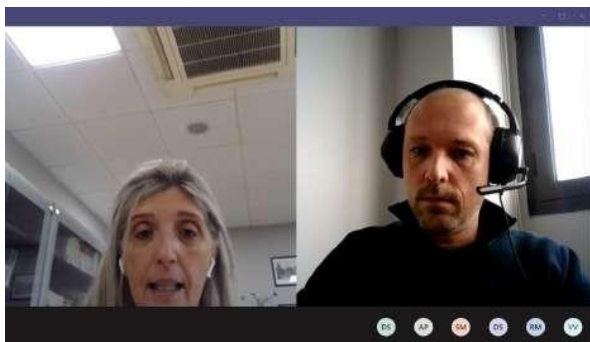
Fecha	26 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos un café virtual con Jesús Luengo Rico, ingeniero de Telecomunicaciones, que después de trabajar varios años en compañías internacionales de videojuegos, funda hace 5 años su empresa de videojuegos Artax Games como desarrollador independiente de videojuegos para terceros, todo ello a la vez que es profesor en varias universidades de Madrid.

En ese tiempo han desarrollado juegos móviles para NBC Universal y en colaboración con Samsung, además de apps de realidad virtual y realidad aumentada para ferias y eventos. También han lanzado su primer juego propio, Iro Hero en PC y Nintendo Switch y Play Station, tras convertirse en desarrolladores autorizados para la plataforma de Nintendo y han tenido gran éxito con su primer juego dedicado a móviles, Splats dogs.

Culminan estos años dividiendo sus actividades en dos marcas independientes: Artax Media para desarrollo apps, videos y juegos a medida y desarrollo de webs y posicionamiento SEO, SEM Y ASO; y Artax Games para juegos lanzados bajo sello propio. Durante 2020 han obtenido la certificación como desarrolladores de Microsoft y están a punto de lanzar otro juego propio para consolas basado en las leyendas y cuentos nórdicos europeos. Emprendedor relevante, en un sector puntero como el de videojuegos, altamente tecnológico y en constante cambio, ha sabido hacerse un hueco en el mercado internacional.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	26 de febrero de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Empresario individual y sociedades mercantiles

Fecha	2 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	42
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

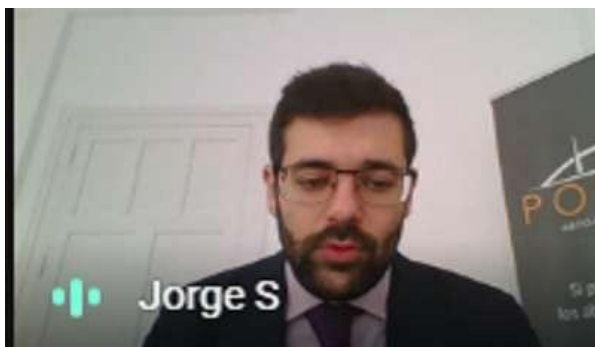
Descripción:

En este curso trataremos las diferencias y analogías entre empresario individual y sociedad mercantil.

Programa:

- Empresario individual y sociedad mercantil: concepto, diferencias y analogías.
- Obligaciones de facturación.
- Obligaciones tributarias: declaraciones que han de presentarse y plazo de presentación.
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento de obligaciones tributarias.

Objetivo: proporcionar al empresario una idea clara de cuál de las dos figuras se ajusta más al tipo de actividad que pretende desempeñar o que ya esté llevando a cabo y de las obligaciones que debe cumplir en materia de facturación, documentación, declaraciones tributarias, etc.



Itinerario II: Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Fecha	2 de marzo de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	41
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 6 sesiones: 2, 3, 4, 9, 10 y 11 de marzo de 2021.

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. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del plan de empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de marketing, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Programa:

- Parte I: Introducción del Plan de Empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de marketing (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), Necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.



MEMORIA ANUAL

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar “Aula Emprende”, aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Visita de concejales del Grupo Municipal Socialista

Fecha	2 de marzo de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta ocasión nos visita Enma López Araujo Concejala del Grupo Municipal Socialista, que ha realizado una visita al vivero y ha charlado con los emprendedores alojados en los despachos.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	8 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

El arte de la negociación

Fecha	9 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todo emprendedor está sujeto a diversas situaciones donde debe negociar, por lo cual requiera herramientas prácticas para que dichas negociaciones sean exitosas. Entre las múltiples habilidades que debe poseer un emprendedor destaca su capacidad para negociar con diferentes personas e instituciones. Este curso brinda herramientas prácticas para maximizar las posibilidades de éxito en estas negociaciones.

Objetivo: ofrecer a los participantes las habilidades y estrategias adecuadas para llevar a cabo un proceso efectivo de negociación a través del desarrollo de un estilo propio enmarcado en las reglas que rigen toda negociación.

Desarrollaremos un estilo propio de negociación adaptado a sus necesidades, identificaremos las diferentes fases del proceso de negociación y aplicaremos técnicas en cada fase del proceso.

Programa:

- Introducción: concepto. Elementos. La psicología de la negociación.
- Modelos de negociación.
- El proceso de negociación:
 - o Fase I: Preparación.
 - o Fase II: Creación del clima adecuado.
 - o Fase III: La negociación propiamente dicha
- El manejo de las concesiones.



MEMORIA ANUAL

Visita institucional al vivero de Moratalaz

Fecha	9 de marzo de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

En esta ocasión nos visita Enma López Araujo Concejala del Grupo Municipal Socialista, que ha realizado una visita al vivero y ha charlado con los emprendedores alojados en los despachos.

MEMORIA ANUAL

Inventos: ¿Cómo registrar tu patente?

Fecha	10 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

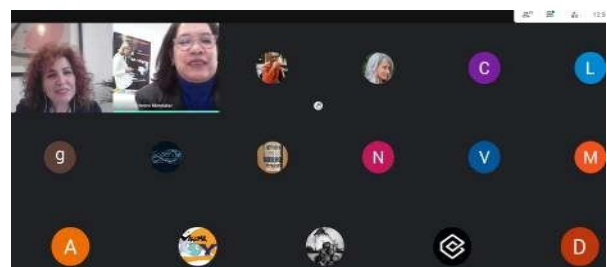
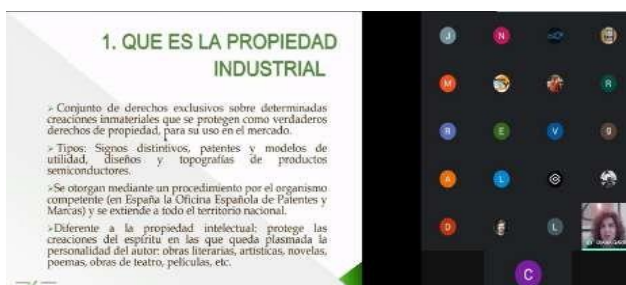
Taller informativo sobre qué son las patentes y los modelos de utilidad, su importancia para toda empresa o negocio y la forma de protegerlos adecuadamente para evitar situaciones de competencia desleal o piratería.

Objetivos: dar una visión completa y práctica de lo que son las invenciones, sus requisitos y cómo registrarlos y protegerlos a nivel nacional para conseguir:

1. Concienciar a todos los asistentes de la importancia de proteger sus invenciones y mostrar cómo se ha de llevar a cabo esta protección.
2. Concienciar de la gran importancia que estos derechos de exclusiva tienen en el mercado para evitar que terceros realicen actos de imitación y de aprovechamiento del esfuerzo ajeno.
3. Concienciar de la necesidad de mantener no sólo una política de I+D empresarial, sino de protegerlo para evitar la pérdida de la exclusividad.

Programa:

- ¿Qué es la propiedad industrial? Diferentes tipos de protección.
- ¿Qué son las invenciones patentables? Patentes y modelos de utilidad.
- Requisitos de patentabilidad.
- Prohibiciones.
- Características y derechos que otorgan.
- ¿Cómo obtener un registro? Procedimiento y tasas.
- Duración y mantenimiento de los derechos.
- La figura del agente de la propiedad industrial.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Luz Fernández

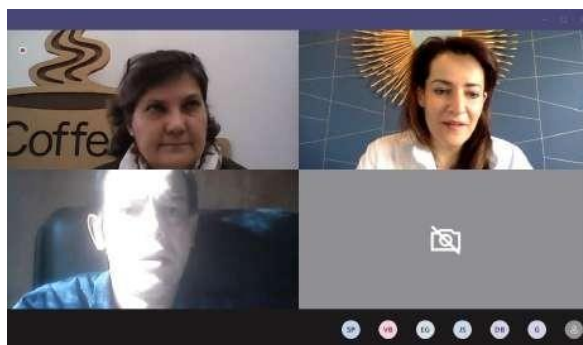
Fecha	11 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Luz Fernández, CEO de KPADRE SL con nombre comercial Doce Chiles.

Luz es arquitecta y empresaria gastronómica internacional. De sangre gallega, nace y vive en torno a 20 años en la Ciudad de México, lugar donde termina sus estudios de Arquitectura para luego trasladarse a Madrid. Tras una especialidad y un máster ejerce su actividad profesional en un estudio propio hasta 2007, año en que decide volcarse en la hostelería. 2 años de estudios la llevan a trabajar 18 meses en un cáterin, para luego trasladarse a vivir a Buenos Aires, lugar en el que desarrolla su primer proyecto de hostelería. Vuelve a Madrid 4 años después para iniciar Doce Chiles, un proyecto de éxito que encuentra en esta crisis un sin fin de oportunidades para seguir reinventándose.

Nuestra invitada es una emprendedora, resistente y dispuesta a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía. Luz nos contará su experiencia en el mundo empresarial y ofrecerá sus consejos como emprendedora a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



MEMORIA ANUAL

Productividad para emprendedores

Fecha	15 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Toda persona emprendedora sabe que hacer realidad una idea y arrancar un proyecto, requiere de realizar muchas tareas al mismo tiempo y resolver diferentes contratiempos, aunque no sean labor nuestra. Emprender requiere de nosotros estar activos en muchos aspectos, incluso en aquellos en los que no tenemos grandes conocimientos, emplear un amplio número de horas al día, mucho esfuerzo, paciencia y capacidad de análisis. Debido al alto nivel de exigencia que nos requiere nuestro proyecto y no lograr en ocasiones los resultados esperados, perdemos la ilusión de emprender y decidimos abandonar nuestra idea. Para evitar que suceda esto, en este curso *online* veremos las pautas para el autoconocimiento, a desarrollar el entusiasmo y la pasión, generar nuevos hábitos y eliminar las malas prácticas, con el fin de sacar las fuerzas necesarias en los momentos de flaqueza.

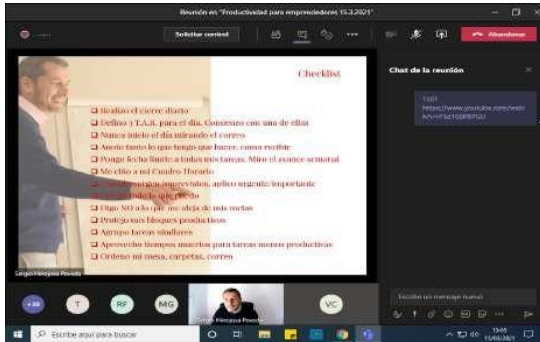
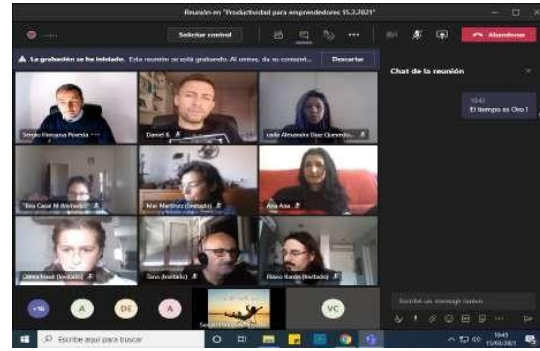
¿Sientes que realizas muchas tareas, pero no obtienes los resultados esperados? ¿Te pasas el día apagando fuegos y no eres un bombero? El ecosistema del emprendedor es muy volátil y complejo. Se requiere emplear muchas horas de esfuerzo, análisis e intuición para generar contactos, atraer clientes, elegir proveedores... En ocasiones surge la desesperanza por la cantidad de tiempo invertido y el aparente escaso rendimiento asociado.

Objetivo: tomar conciencia sobre mis hábitos actuales; erradicar malas prácticas: fugas de tiempo, *multitasking*; comprender mis necesidades primarias; generar nuevos hábitos más eficaces; generar ilusión, determinación y confianza para desplegar con éxito mi proyecto o negocio.

Programa:

- Autoconocimiento; miedos y creencias limitantes.
- Fugas de tiempo y *multitasking*.
- Reencuadre de objetivos y necesidades primarias.
- La matriz de Eisenhower.
- Automotivación, actitud, fuerza de voluntad, hábitos.
- Ejercicios prácticos.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *lean startup*

Fecha	16 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	101
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

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.

Programa:

- Modelos de negocio, *design thinking* y herramientas de innovación: Modelos de negocio. Herramientas de innovación. El mercado y la competencia: segmentación de clientes. Desarrollo de negocio centrado en el cliente. Descubrimiento de la proposición de valor: guion de evaluación de entrevistas a clientes, arquetipo de cliente y elección, ciclo de vida del cliente, definición de la propuesta.
- Experimentación con el producto viable: Cuantificación de la propuesta de valor. Análisis competitivo. Análisis de problemas y definición de soluciones. Criterios de diseño del producto mínimo viable. Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis.
- Lanzamiento y estrategia de marketing: Análisis de mercados y definición del público objetivo. Establecimiento de canales de distribución y posicionamiento del producto fácilmente medibles. Delimitación de presupuestos y elección de los canales. Herramientas de planificación del trabajo del equipo de Marketing. Análisis de resultados.
- Métricas *lean startup* clave: Adquisición por fuente. Activación. Retención / *Engagement*. Tasa de rotación de clientes / Churn. Conversión. Coste Adquisición Cliente (CAC). Ciclo de Vida del Cliente (CLTV). Cociente de rentabilidad de captación. Cash Burn Rate (CBR). Referencia.

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

Psicología del consumidor

Fecha	16 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La psicología del consumidor es un conjunto de conocimientos aplicados a comprender el comportamiento de las personas al momento de comprar. Si conoces cómo piensa y cómo toma las decisiones tu potencial cliente, tendrás más posibilidades de lograr convertir prospectos en clientes.

Programa:

- Fundamentos de psicología del consumidor.
- Herramientas de investigación.
- Fuentes de información.
- Datos sobre el consumidor.
- Neuromarketing.
- Procesos socioculturales.

El objetivo de este curso es dotar al participante de elementos que le permitan conocer mejor a su consumidor y que este conocimiento favorezca el proceso de venta de sus productos y/o servicios.



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Marketing digital y fundamentos web

Fecha	17 de marzo de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	78
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Marketing digital y fundamentos web", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 5 sesiones: 17, 18, 23, 24 y 25 de marzo de 2021. 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*.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de marketing digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*. Los contenidos deberán proporcionar las herramientas que permitan conocer el entorno y la toma de decisiones acertadas en esta materia.

Programa:

- Marketing y publicidad digital. Planificación. Marketing, segmentación del mercado, posición de venta. 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.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.

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 del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	17 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Pacto de socios

Fecha	18 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

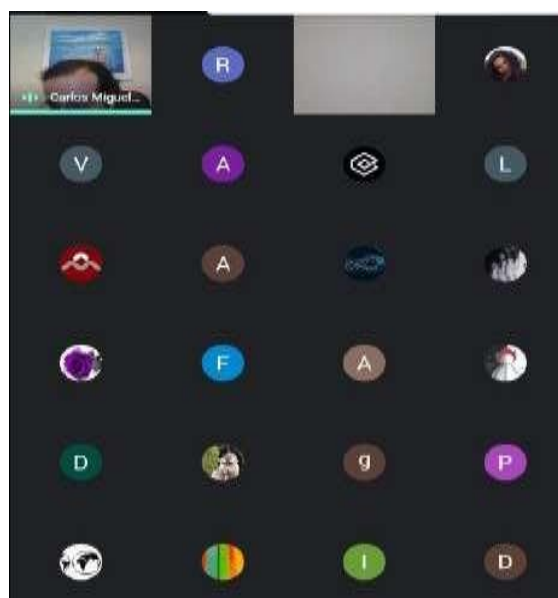
Descripción:

Visión monográfica sobre la naturaleza y el contenido más habitual en pactos de socios y simultáneamente las claves para cerrar una ronda con éxito en el plano jurídico. El pacto de socios ha cobrado gran importancia en nuestro sistema jurídico societario y está siendo utilizado por toda clase de sociedades y sectores de actividad con la finalidad de regular de forma funcional u organizativa distintas situaciones societarias o relacionadas con la sociedad.

Programa:

- Naturaleza del pacto.
- Tipología de cláusulas habituales.
- Caso práctico.

Se darán las herramientas para conocer en qué puntos merece la pena poner interés en la negociación de un pacto de socios



MEMORIA ANUAL

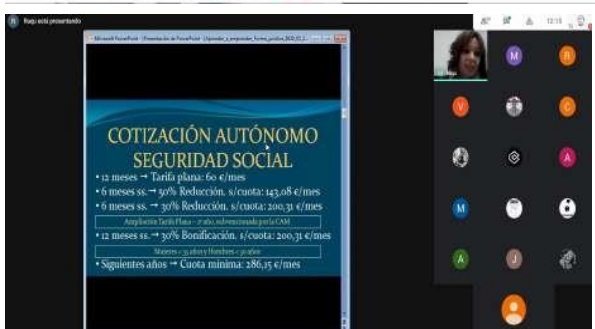
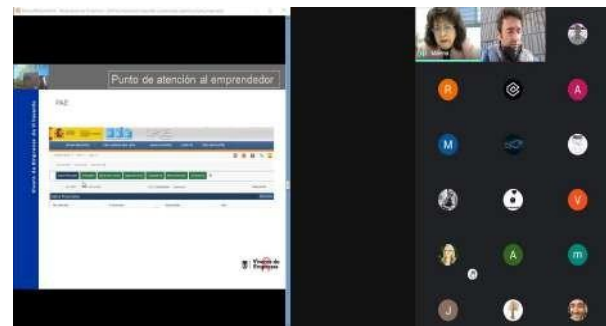
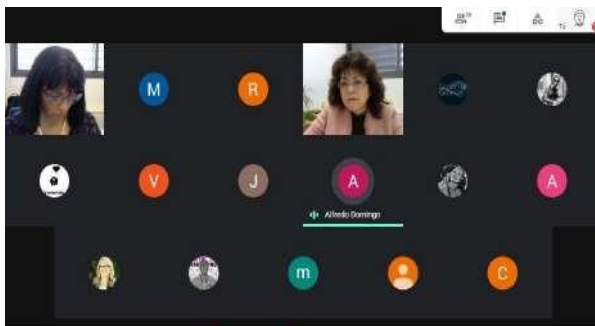
Aprender a emprender - Jornada de fomento del emprendimiento

Fecha	23 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

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

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



MEMORIA ANUAL

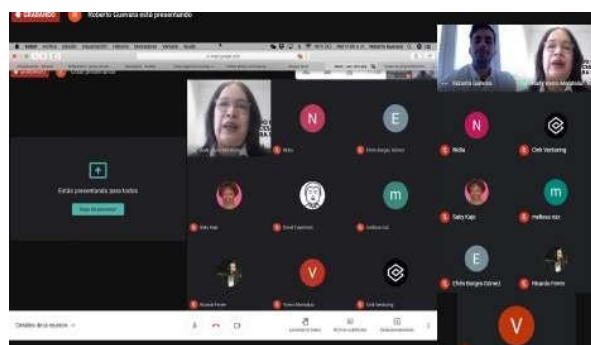
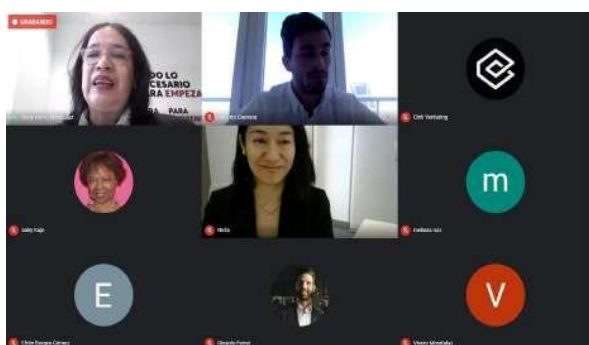
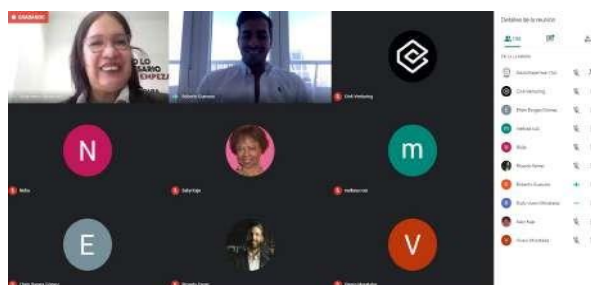
Coffee Break con Roberto Guevara

Fecha	24 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a compartir con Roberto Guevara, en una tertulia acompañado de un café virtual, su experiencia emprendedora como Fundador & CEO en SolSystems España, empresa especializada en acceder a la energía solar sin intermediarios ni complicaciones, 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.

Roberto es un apasionado del mundo de los negocios, el marketing y las ventas. Tiene experiencia en entornos multidisciplinares e internacionales.



Educación y planificación financiera

Fecha	25 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La educación financiera cada vez adquiere mayor importancia, su finalidad es hacerte entender conceptos básicos de finanzas y que aprendas a gestionar y rentabilizar tu ahorro de forma eficiente.

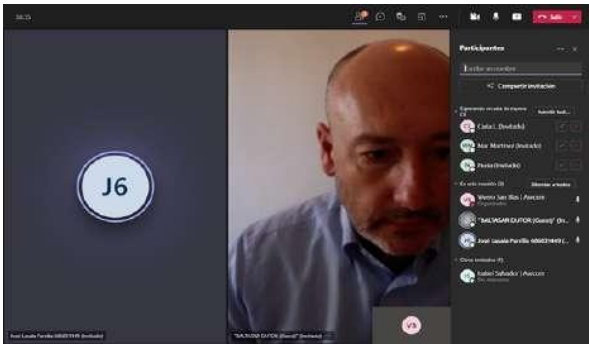
Programa:

- Porqué la educación financiera está adquiriendo una importancia cada vez mayor.
- Qué precio pagamos por no tener estos conocimientos.
- Funcionamiento del sistema público de pensiones.
- Concepto ingreso/gasto versus ingreso/ahorro/gasto.
- Qué tenemos que tener en cuenta a la hora de invertir para hacerlo correctamente.
- La magia del interés compuesto.
- Conceptos básicos en nuestra relación con el dinero.
- Como gestionar de forma eficiente nuestros recursos económicos.
- Diferente productos de inversión y sus formas diferentes de tributar.
- Como ha de ser una planificación financiera inteligente.
- La importancia de la protección.

Objetivos: al finalizar el taller, los asistentes serán capaces de:

- Entender cómo es una planificación financiera correcta.
- Saber cómo administrar mejor el dinero.
- Entender la diferencia entre garantía y seguridad.
- Aprender a invertir correctamente dispersando riesgos.
- Conocer los cambios realizados en las reformas de las pensiones públicas.
- Saber las diferencia que existe entre un plan de pensiones y otros productos de ahorro.
- Saber cómo tributan los diferentes productos de ahorro/inversión.
- Estaremos en condiciones de elegir productos de ahorro adecuados a nuestros objetivos y protegernos en los diferentes ciclos de nuestra vida.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Final Champions. XIII edición de *Startup Programme*

Fecha	25 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas

Descripción:

8 equipos seleccionados de un total de 105 han participado hoy en la Final de la Champions de *Startup Programme* con el objetivo de convertirse en una de las dos *startups* con pase directo a la Competición nacional.

Lucía de Zavala, Directora General de la Fundación Junior Achievement, y Ángel Niño, Concejal del Área delegada de innovación y emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, han sido los encargados de dar la bienvenida a este evento que hemos celebrado hoy de manera *online* con la participación de voluntarios de PwC, Ayuntamiento de Madrid, DeA Capital Alternative Funds, Swanlaab Venture Factory, Charme Capital Partners y Bloomberg como jurado.

Los equipos seleccionados, han presentado en 8 minutos su idea de negocio con el objetivo de atraer inversores y han contestado a las preguntas formuladas por el jurado, encargado de valorar las dos mejores propuestas que se clasifican directamente en la Competición nacional. Se trata de Human Cap de la Universidad de Alcalá de Henares y Ghop de la Universidad Politécnica de Madrid. El equipo que resulte ganador de la Competición nacional participará en la Competición Europea Europe Enterprise Challenge representando a España junto a los mejores equipos de 18 países europeos.

TELL ME WHY | Universidad Francisco de Vitoria

GHOP | Universidad Politécnica de Madrid

HUMAN CAP | Universidad Alcalá de Henares

NATURGO | Universidad Rey Juan Carlos

NUTRISOLUCIONES | Universidad Europea

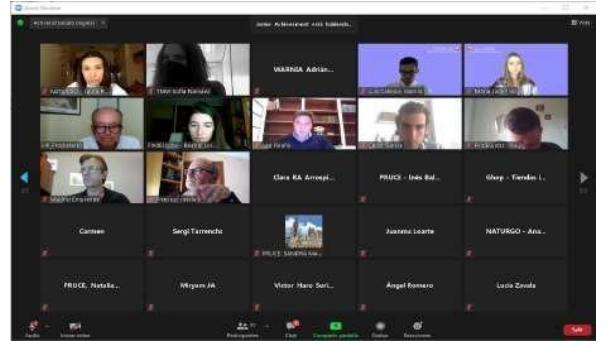
FINDEUJOBS | Universidad Carlos III de Madrid

PRUCE | Universidad de Navarra

WARNIA | Universidad de Sevilla



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Juan Boccherini

Fecha	26 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos un café virtual con Juan Boccherini, socio director de Valmond Marketing.

Juan tiene veinte años de experiencia gestionando departamentos de marketing, desarrollo de negocio y comunicación. Nos contará su experiencia en emprendimiento.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	26 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con David García Ramírez

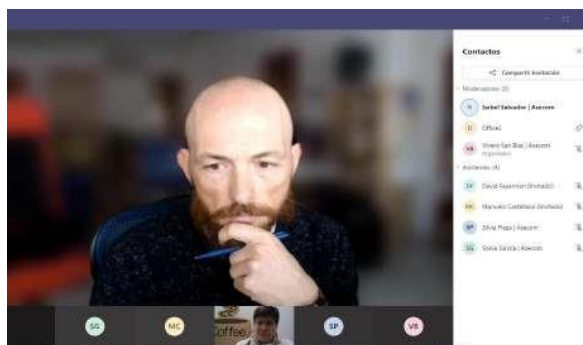
Fecha	30 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de David García Ramírez CEO de Dagara Informática.

David es especialista en tecnologías Microsoft con más de 20 años de experiencia contrastada en labores técnicas y de consultoría de sistemas informáticos, desarrollando su actividad profesional en importantes empresas del sector tecnológico, principalmente ofreciendo o coordinando servicios a pymes. En 2008 funda DAGARA INFORMÁTICA una empresa de servicios informáticos, redes y ciberseguridad orientada a prestar sus conocimientos y experiencia a la implantación, mejora y mantenimiento de toda la infraestructura informática que demande el desarrollo de la actividad profesional de sus clientes, generalmente empresas.

Nuestro invitado es un emprendedor, resistente y dispuesto a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía. David viene al Coffee Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos como emprendedor a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	30 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Networking en el vivero de San Blas

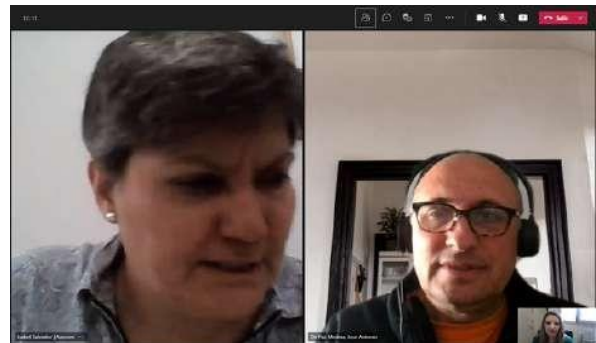
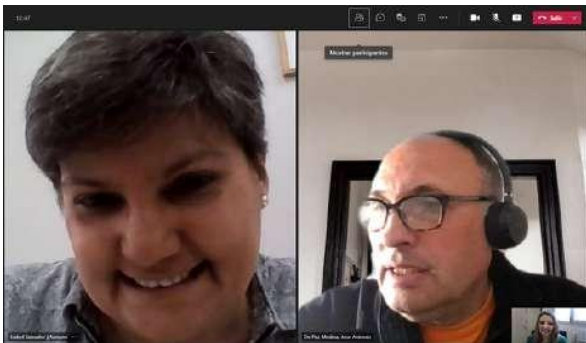
Fecha	31 de marzo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

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.



Fundamentos del plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Fecha	6 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	144
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

Esta acción formativa 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. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del plan de empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de marketing, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Programa:

- Parte I: Introducción del Plan de Empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de marketing (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), Necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Itinerario III: Fundamentos de *big data*

Fecha	6 de abril de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *big data*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 3 sesiones: 6, 7 y 8 de abril de 2021.

Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio, mediante el desarrollo de capacidades prácticas de uso de sistemas de macrodatos.

Programa:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales.
- Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativas.
- Operaciones. Transformación de datos en conocimiento.
- Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto *big data*. Beneficios de uso.
- Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con *big data* en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM.
- El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs.
- Visualización y cuadros de mando.
- Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Comunicación y lenguaje para una venta más efectiva

Fecha	7 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	47
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

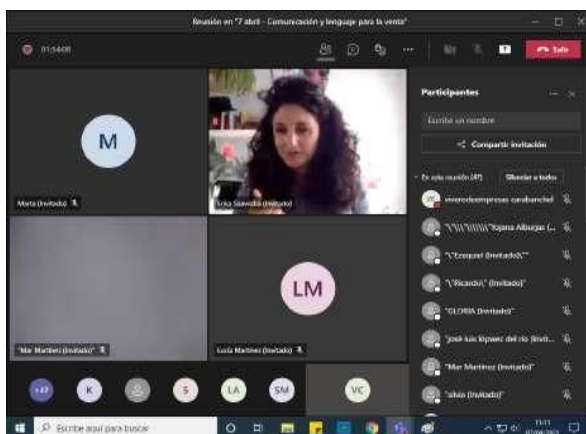
Descripción:

Vender es el principal de los objetivos de nuestro negocio, lo cual nos requiere manejar el lenguaje de este tipo de acciones y saber cómo tratar con nuestros clientes. Además, vender requiere del autoconocimiento de nuestras fortalezas, para saber cómo actuar y potenciar nuestras técnicas de ventas.

Objetivo: mejorar comunicación en la venta y tener ventas efectivas. Dar herramientas para que les resulte más efectiva y fácil la venta. Dar en el lenguaje de su cliente las propuestas para que sean las suyas firmadas. Conocer tus fortalezas y potenciarlas de cara al cliente.

Programa:

- La escucha activa.
- Saber cómo manejar un DAFO.
- Definir los distintos tipos de clientes.
- Palabras sí, palabras no.
- Cuando hacer silencios.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Fomento del emprendimiento

Fecha	7 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

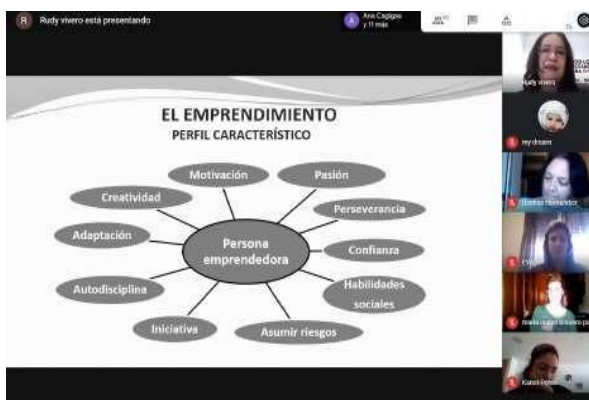
Descripción:

Coloquio sobre aspectos relacionados con el emprendimiento, y resolución todas las posibles dudas iniciales que pueden surgir al comenzar una actividad empresarial. Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivos: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

Maximiza tus ingresos, minimiza tus riesgos

Fecha	7 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

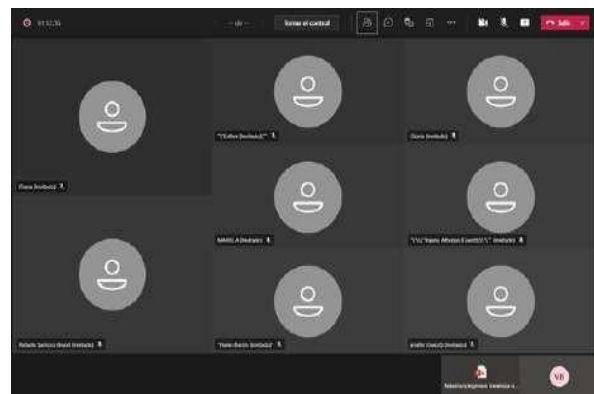
Descripción:

En este taller teórico-práctico se pretende mostrar a los participantes las opciones que tienen para identificar oportunidades y crear una estrategia de ingresos que los ayude a maximizar ingreso y diversificar líneas de negocio. De esta manera optimizamos nuestros recursos y minimizamos riesgos.

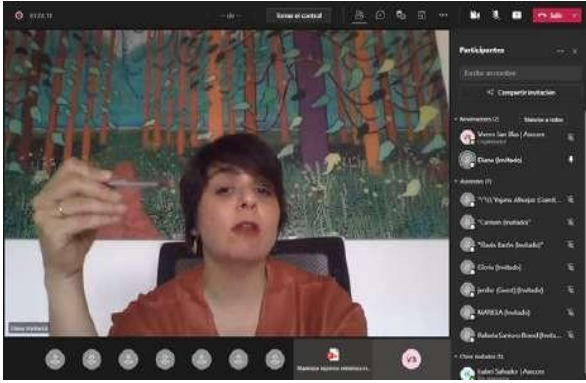
Objetivo: ayudar a todos aquellos emprendedores que necesiten desarrollar una estrategia de ingresos y no saben por dónde empezar.

Contenido:

- Hablaremos de qué es la diversificación, qué posibilidades de diversificar tenemos.
- Qué ventajas e inconveniente tiene y cómo puede ayudarnos a nosotros cómo empresa a mejorar nuestros resultados.
- La posibilidades de abrir nuevas líneas de negocio.
- Las opciones de venta cruzada.
- Cómo se puede aprovechar la diversificación para fidelizar clientes.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

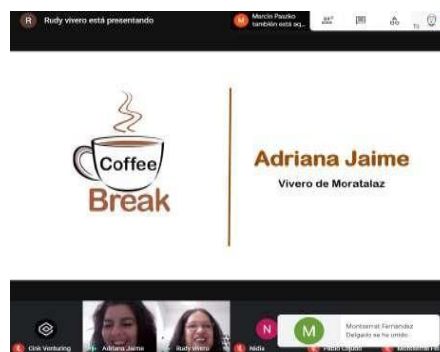
Coffee Break con Adriana Jaime

Fecha	8 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a compartir con Adriana Jaime, en una tertulia acompañado de un café virtual, su experiencia emprendedora como Fundadora & CEO de Voze.

Adriana es licenciada en traducción e interpretación y tiene un máster en comunicación intercultural, traducción e interpretación en los servicios públicos. Es la responsable del servicio de interpretación, de la formación del equipo y del área comercial y de marketing de Voze. Ha sido la ganadora del segundo Premio de Emprendedoras 2018 en categoría empresa.



MEMORIA ANUAL

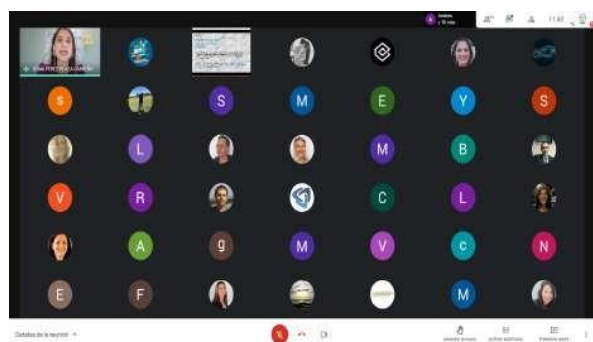
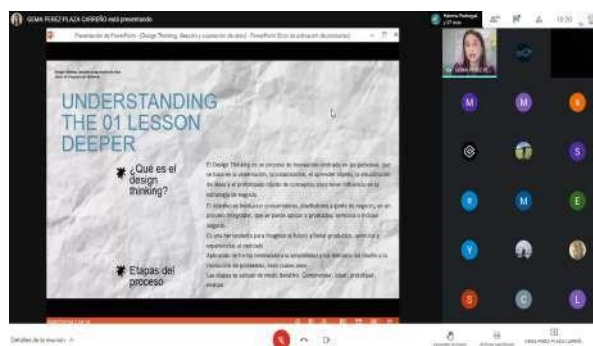
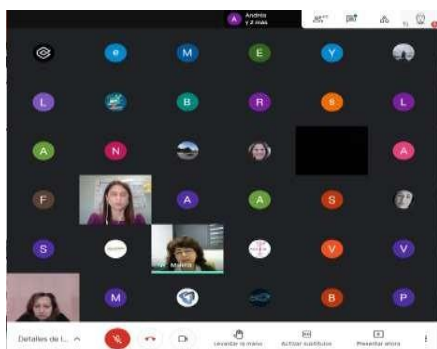
Design thinking, ideación y superación de retos

Fecha	9 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	67
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El *design thinking* hace referencia a una metodología, eminentemente práctica, que se sirve de herramientas del mundo del diseño y de la creatividad para concebir ideas innovadoras que supongan una solución a problemas reales de los usuarios. En este curso se conocerán las fases que componen el proceso de *design thinking* y qué beneficios puede aportar usarlo si eres una persona emprendedora.

Objetivo: que las personas emprendedoras puedan usar *design thinking* como gran ayuda en la fase inicial de cualquier proyecto emprendedor y como método de resolución de retos a lo largo de la vida del proyecto/empresa.



MEMORIA ANUAL

Cómo reinventarse en tiempos de coronavirus

Fecha	13 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

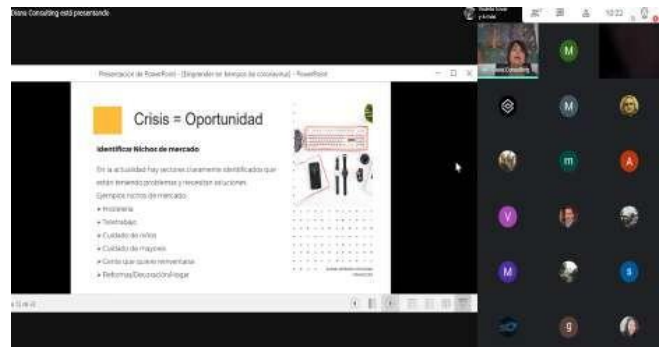
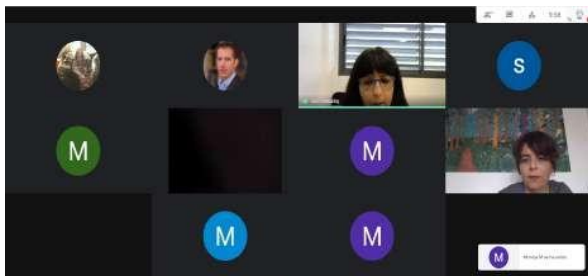
Descripción:

Taller teórico-práctico en el que explicaremos las opciones que tenemos para reinventarnos o emprender en tiempos de crisis.

Objetivo: ayudar a todas aquellas personas emprendedoras que necesiten reinventarse o aquellos que necesiten adaptarse a las nuevas circunstancias.

Contenido:

- Definición de diferentes conceptos.
- Herramientas para identificar nuevos nichos de mercado.
- ¿Cómo hacer de la crisis una oportunidad?
- Ejemplos de adaptación que puedan servir de orientación para aquellos que necesiten hacer cambios en sus negocios o proyectos de emprendimiento.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Miguel Camiña

Fecha	14 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Miguel Camiña, CEO y cofundador de Micappital, que ha cambiado la forma de ahorrar e invertir. Mediante un modelo win-win en el que sólo cobran si sus clientes ganan, la compañía se ha posicionado como una alternativa joven, flexible, transparente y eficaz frente a las entidades financieras tradicionales, ganándose la confianza de los inversores, particularmente de los *millennials*. Ha conseguido duplicar, sólo en el año 2020, su número de clientes.

En este evento, el emprendedor nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.



MEMORIA ANUAL

Plan de marketing para tu pyme en sencillos pasos

Fecha	15 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Quieres preparar un plan de marketing para tu empresa y no sabes por dónde empezar? Vamos a ayudarte a desarrollar un plan de marketing a medida, de manera rápida y sencilla: qué aspectos son claves para analizar, qué herramientas utilizar, cómo definir tu posicionamiento y desarrollar estrategias para atacar a tu público objetivo.

Abordaremos aspectos como análisis interno y externo, definición de objetivos, estrategias de segmentación, posicionamiento, 7P's del marketing, definir un timeline y calcular la rentabilidad de una campaña.

Objetivo: aprender las nociones básicas para poder desarrollar tu propio plan de marketing.



MEMORIA ANUAL

Resignificación del conflicto

Fecha	19 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Los conflictos surgen de manera inevitable, en el ámbito del emprendimiento y en cualquier área laboral y personal. A menudo dos posturas no pueden convivir en un mismo espacio o no consiguen sus objetivos de forma simultánea. Los intereses de cada parte chocan y se hace necesaria la creación de un escenario de diálogo, negociación o arbitraje. Cuando se gestiona de forma adecuada, resulta enriquecedor para los proyectos, aporta creatividad y oportunidad de mejora.

Al emprender entre varias personas pueden generarse diferencias, ya sea por diferencias personales o laborales. Para que todo fluya debemos determinar qué genera este problema y buscar una solución. Los conflictos pueden surgir cuando emprendemos, debido a que distintas personas no pueden convivir en un mismo espacio, bien porque los intereses de cada parte chocan o porque surgen diferencias a la hora de realizar el trabajo. Esto provoca la necesidad de generar un diálogo y negociación entre las distintas partes y, para alcanzar este punto medio, en este curso *online* veremos cómo determinar cuál es el detonante del conflicto, respetando siempre los distintos puntos de vista.

Objetivos:

- Qué es un conflicto, cuándo surge y cuál es su origen.
- Comprender y legitimar el conflicto.
- Reconocer diferentes tipologías.
- Aprender a manejar problemas y conflictos a través de métodos compartidos.
- Conocer diferentes técnicas para el manejo de conflictos. Programa:
- Contextualización. Conceptos.
- Disparadores del conflicto: comunicación, valores, intereses, recursos, personalidad, desempeño.
- Cinco estilos de manejo de conflictos (matriz Kilmann y Thomas).
- Técnicas para gestión de conflictos (arbitraje, facilitación, indagación, mediación).
- Entornos de generación de confianza.
- Casos prácticos y soluciones.

MEMORIA ANUAL

Financiación de las sociedades de capital

Fecha	20 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

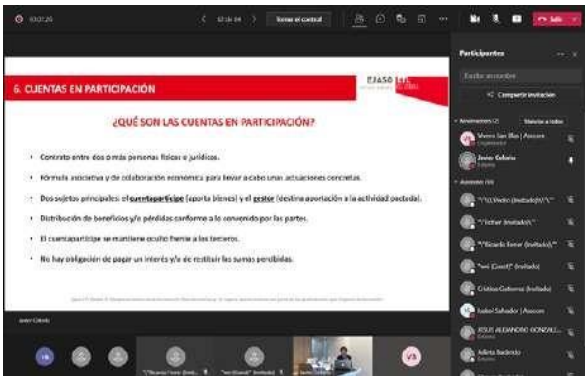
Descripción:

En esta sesión trataremos la financiación de las sociedades y conoceremos las distintas fuentes que ofrece nuestro ordenamiento jurídico para obtener financiación.

Programa:

- Las fuentes de financiación: Según origen. Según titularidad.
- Definición de pyme.
- Financiación externa:
 - o Garantías financieras: Garantías reales: préstamo con garantía hipotecaria, prenda hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento. Garantías personales: fianza, aval bancario, garantía a primer requerimiento, *comfort letter*.
 - o Contratos bancarios (contrato de préstamo bancario, contrato de crédito, arrendamiento financiero o *leasing*, contrato de renting, contrato de *factoring*, contrato de *confirming*).
 - o Créditos ICO.
 - o Plataformas de financiación participativas (*crowdfunding*, *crowdlending*)
 - o Mención especial a los PERTE.
- Financiación interna:
 - o Aumento de capital (dineraria o en especie).
 - o Reducción de capital.
 - o Operación acordeón (reducción y simultánea ampliación).
 - o Obligaciones.
 - o Préstamos participativos.
 - o Préstamos convertibles.
 - o Cuentas en participación.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos *lean startup*

Fecha	20 de abril de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *lean startup*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 3 sesiones: 20, 21 y 22 de abril de 2021.

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. Se desarrollará en tres jornadas por edición eminentemente prácticas que expondrán el contenido del objetivo.

Objetivo: 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.

Programa:

- Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar.
- El modelo de negocio.
- El mercado y la competencia.
- Propuesta de valor.
- Conocer a tus clientes.
- Análisis problema- solución.
- Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas. Pivotar o continuar.
- Lanzamiento y estrategia de marketing. Embudo de conversión.
- Crecimiento. Métricas.
- Herramientas, ejemplos y casos prácticos.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

SEO para tiendas *online*: domina los resultados de Google

Fecha	21 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

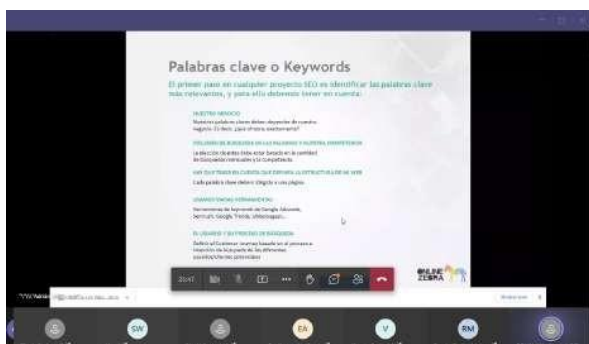
Descripción:

Taller teórico y práctico que explica cómo mejorar la visibilidad de un *e-commerce* en resultados de búsqueda de Google. Se hará a través de una explicación del concepto de SEO (Optimización en motores de búsqueda) y sus mejores prácticas para las tiendas *online*. Hablaremos de temas como funcionamiento de Google, elección de palabras clave transaccionales, diferentes gestores de contenido (CMS) para hacer SEO, elementos de una tienda *online* que son importantes para SEO y mucho más. El SEO es un conjunto de técnicas y prácticas que se enfocan en mejorar la visibilidad de una web en Google. Se explicarán las mejores prácticas SEO para sitios tiendas *online* o sitios de comercio electrónico de cualquier sector. Al finalizar la exposición habrá un turno de ruegos y preguntas a los ponentes.

Objetivo: enseñar una introducción al SEO de forma teórica y como aplicarlo de forma práctica en su página web para aumentar las visitas desde usuarios que buscan en Google.

Programa:

- Google como motor de búsqueda.
- Funcionamiento del algoritmo de Google.
- Introducción al SEO.
- Importancia del SEO para una web.
- Optimización de *e-commerce*.



MEMORIA ANUAL

Aspectos básicos de la prevención de riesgos laborales

Fecha	22 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este webinar tiene por objeto aproximar a las pymes, autónomos y emprendedores al mundo de la prevención de riesgos laborales.

Para ello, resulta necesario abordar el importante papel que juega la prevención en el desarrollo de la actividad empresarial, las obligaciones que deben cumplir para con sus trabajadores, las diversas maneras de conseguir este objetivo y las consecuencias que se podrían derivar por su inobservancia.

Programa:

- Protección de la seguridad y la salud (derechos y obligaciones).
- Formas de organización de la prevención.
- Especialidades preventivas.
- Planificación e implantación de las medidas preventivas.
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ismael Teijón

Fecha	22 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El invitado a este Coffee Break es Ismael Teijón, uno de los fundadores de Demium *Startups*, red de incubadoras que ha ayudado a más de 30 proyectos a convertirse en empresas.

Ismael estudió Ingeniería Informática de Gestión y posteriormente trabajó en Rental-Go, DavenPort y AJE. Actualmente es Director de Proyectos Global en Denium e inversor a nivel particular en diversas *startups* que han participado en dicho proyecto.

También es fundador de Social Wow, proyecto que nació en pleno confinamiento con el objetivo de facilitar la comercialización de productos de zonas rurales a través de "Digitaliza tu pueblo".

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	23 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Identidad corporativa de una marca

Fecha	26 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso se explicará cómo crear la identidad de marca de una empresa, ya sea porque la crean de nuevo o porque tienen que evolucionarla por estar obsoleta. Además, enseña cómo se debe realizar la aplicación de esta en todos los entornos donde está presente la empresa: en la papelería, en los documentos, en los puntos de venta u oficinas, en la web, las redes sociales y los nuevos entornos de internet.

El objetivo de este curso es que los asistentes tengan claro los elementos importantes que componen un logotipo, la importancia de crear un manual de identidad corporativa y como deben aplicar ese manual en los diferentes entornos donde se mueve la empresa.

Programa:

- Identidad corporativa ¿Qué es la identidad corporativa de una marca? ¿Qué es la imagen de marca?
- ¿Qué es la imagen de marca personal? Nombre de la empresa vs nombre comercial.
- Manual corporativo: ¿Qué es el manual corporativo? ¿Qué compone el manual corporativo? Imágenes corporativas. Tonocorporativo.
- El logotipo: ¿Qué es el logotipo? Partes de un logotipo. Clases de logotipo. Tipografías. Color y fondos. Posicionamiento de marca. Imágenes y tono de marca.
- Aplicación material corporativo. Elementos identificadores: tarjeta de visita y firma de correo. Rotulación vehículos y uniformes. Elementos funcionales: papelería corporativa, facturas y presupuestos, plantilla de presentaciones.
- Aplicación material informativos: elementos principales on y offline: página web. Presentación de empresa. Manual de ventas. Elementos promocionales: catálogos de producto newsletters y e-mailing. Merchandising.
- Aplicación señalética: En la oficina. En un punto de venta. En un evento.
- Aplicación en Internet: redes sociales. Otras webs, blogs, etc.



Requisitos legales y técnicos en el comercio electrónico y las campañas de marketing

Fecha	27 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este webinar se abordarán las pautas de cumplimiento en relación al *e-commerce* y a las campañas de marketing digital con un enfoque desde la privacidad y ciberseguridad.

Programa:

- El comercio electrónico. Marco jurídico.
- La LSSI. Sujetos obligados.
- La LSSI. Requisitos de información.
- El deber de información de acuerdo con el RGPD.
- El comercio electrónico. Pautas post venta.
- El marketing digital. Pautas ex ante.
- El marketing digital. El consentimiento.
- La configuración de las cookies.
- El comercio electrónico. Pautas ex post.
- Principios de protección de datos.
- Las evaluaciones de impacto. Medidas de seguridad técnicas en el *e-commerce*.
- Las sanciones en la LSSI y el RGPD.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Macarena Estévez

Fecha	28 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos un café virtual con Macarena Estévez, fundadora y la CEO de Conento, socia de Deloitte.

Macarena es experta en *data science* y *data analytics* y especialista en marketing. Fue la TopVoice 2020 LinkedIn España, además de CEO y socia fundadora de la empresa Conento, empresa líder en España en la industria de marketing *analytics*.



MEMORIA ANUAL

Visita institucional al vivero de Puente de Vallecas

Fecha	28 de abril de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Recibimos la visita de Carmen Castell, diputada de la Asamblea de Madrid, portavoz de Universidad, Ciencia y Tecnología. Le acompaña en la visita Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.

MEMORIA ANUAL

Constitución de mi empresa y ¿ahora qué? Aspectos legales necesarios para el funcionamiento de la empresa

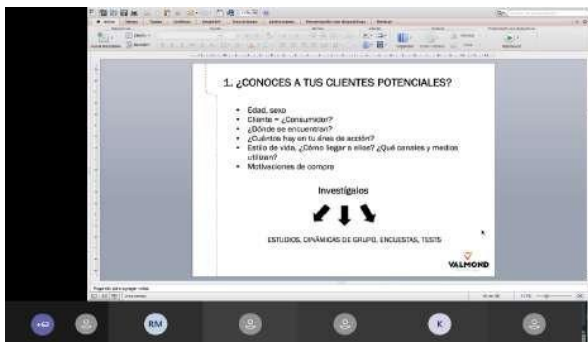
Fecha	29 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	28
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

A lo largo de esta jornada, podremos conocer de la mano de una abogada experta en derecho mercantil, puntos muy interesantes para tener conocimiento de las obligaciones legales básicas que tienen los administradores de las sociedades mercantiles y de los socios de las mismas, así como aspectos fundamentales para el inicio de la actividad de la empresa.

Programa:

- Tipos de administración.
- Retribución de los administradores.
- Responsabilidad de los administradores.
- Libros necesarios obligatorios para las empresas.
- Juntas de socios.



MEMORIA ANUAL

Community manager: social media

Fecha	30 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	78
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

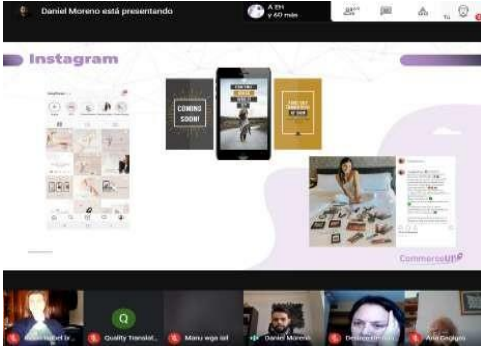
En este curso vamos a comprobar como pueden ayudarte las redes sociales a potenciar tu negocio.

Objetivo: crear, administrar las redes sociales más conocidas; aprender sobre las herramientas de optimización del trabajo en redes sociales y analizar el comportamiento de la audiencia y sacar partido del mismo.

Contenido:

- ¿Cuáles son vuestros objetivos?
- El camino inexorable a lo digital.
- Del marketing tradicional al marketing relacional.
- La publicidad está basada en resultados = el GRP ha muerto.
- Los nativos digitales.
- Perfil de los usuarios de redes sociales en España.
- Redes sociales.
- El universo del marketing digital
- El manifiesto cluetrain (1999)
- El proceso del *social media*
- Algunos consejos...
- Posicionamiento digital.
- Prevención y gestión de crisis en la era digital.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	30 de abril de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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.



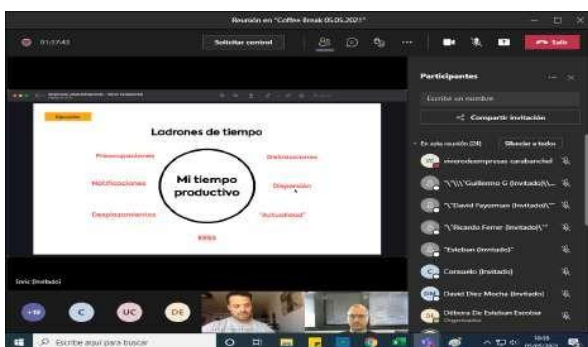
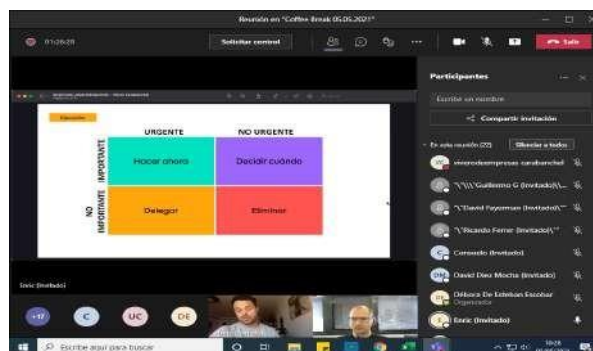
MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Eric Romero

Fecha	5 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Eric Romero y sus socios idearon una manera para que conseguir el permiso de conducir de forma ágil y se pudiese centralizar en el teléfono móvil. El resultado ha sido Dribo, una *startup* fundada en 2017 y que ha levantado más de 500.000 euros de capital en dos rondas de financiación. Después de conseguir 22.000 usuarios registrados en Barcelona, Dribo empieza su etapa de expansión, con la apertura de su aplicación en Madrid (donde ya tiene 2.000 usuarios), y con la vista puesta en ciudades como Sevilla, Alicante, Valencia, Bilbao o Málaga.



MEMORIA ANUAL

Consejos fiscales para pymes y autónomos

Fecha	6 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La fiscalidad es bien conocida por sus profesionales y deficientemente conocida por los contribuyentes, pero es normal pues no son profesionales. Así que estos últimos pueden asesorar a los contribuyentes. Pero hay aspectos que un contribuyente - empresa Pyme y autónomo - debe conocer perfectamente cuando valora adoptar determinadas decisiones. Debe saber cómo funciona la AEAT en aspectos básicos. Aquí van unas reflexiones que construirán una estructura de funcionamiento para los empresarios y de gestión y protección de su empresa.

A lo largo de esta jornada, podremos conocer de la mano del abogado experto en derecho fiscal, puntos tan interesantes como:

- Nunca entrar en apremio.
- Llevar impecable la contabilidad.
- Todo es importante: CC.AA., censal, etc...
- Las facturas que nos emiten. Las facturas que emitimos.
- En recaudación: comunicación y acercarse a la AEAT. Los asuntos se ganan si demuestras que tienes la razón.
- El "se parece" no funciona en los impuestos. Las normas cambian mucho y rápido.
- Gestoría y asesoría fiscal: son cosas distintas.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	11 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Pricing. Precios y márgenes comerciales

Fecha	11 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	73
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La estrategia de fijación de precios determina el posicionamiento y el éxito en el lanzamiento de un producto/servicio, en la medida que la percepción del cliente/consumidor se centra mucho en este aspecto del marketing. Convencer sobre el valor que aporta nuestro producto/servicio tiene que ser una herramienta fundamental para obtener mejor respuesta de nuestro mercado.

Objetivo: dotar al participante de conocimientos que le permitan asignar costes variables para fijar precios. Convencer sobre la importancia del margen en las operaciones comerciales y conocer nuestro punto muerto. Trabajar con Excel para obtener precios, márgenes y descuentos.

Programa:

- Escandallo: ¿qué es y para qué sirve?
- El conocimiento de los costes como palanca para la fijación de precio.
- Definición y cálculo del precio y margen.
- Factores que condicionan la determinación del precio.
- El punto de equilibrio y mi distancia al punto muerto.
- Pricing. La diferencia entre precio y valor.

MEMORIA ANUAL

Business plan e importancia de la planificación financiera de tu negocio

Fecha	13 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

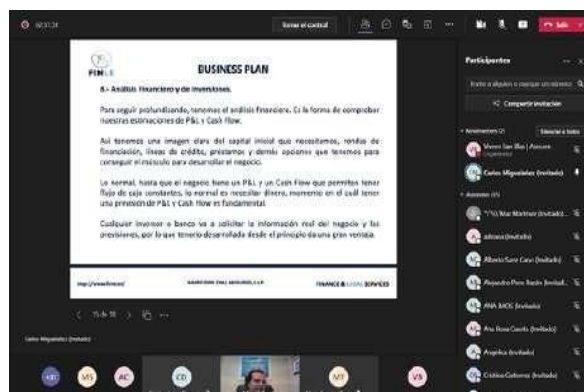
Descripción:

El objetivo de este curso es presentar un modelo de gestión para los emprendedores basado en control de gestión, planificación financiera y tesorería, para poder gestionar el día a día del negocio y obtener mejores resultados.

Objetivo: que los emprendedores sean capaces de conocer las herramientas con las que poder gestionar su negocio y tener unos mínimos conocimientos financieros y de gestión.

Programa:

- Cómo realizar un *business plan*.
- Qué es un *budget* y cómo construirlo.
- Forecast y herramientas de revisión mensual, trimestral y anual.
- Cómo aprender a funcionar con unos objetivos y revisión de los mismos.
- Planteamiento del negocio en base a los objetivos marcados, siendo capaz de explicar las directrices para gestionar el negocio.



MEMORIA ANUAL

La digitalización en el ecosistema emprendedor como proceso de cambio

Fecha	13 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Desde la visión de Schumpeter, el emprendimiento se ha entendido como ligado al cambio y a la innovación, imprescindible para adaptarse a situaciones de alta incertidumbre e incluso para provocar y dinamizar las transformaciones. Ante esta nueva y compleja realidad, producto de la mayor pandemia de los últimos 100 años y en medio de este reto que enfrenta la humanidad, el papel de la persona emprendedora se revaloriza nuevamente como agente de cambio, apoyándose en una inmensa ola de innovación tecnológica que parece acelerarse con la crisis sanitaria y económica. Además, en este nuevo escenario, el interés por el proceso emprendedor a de ampliarse, desde el clásico emprendimiento empresarial, que introduce nuevos productos/servicios en el mercado, al emprendimiento social, que busca satisfacer necesidades sociales o al intraemprendimiento, que persigue innovar dentro de una organización.

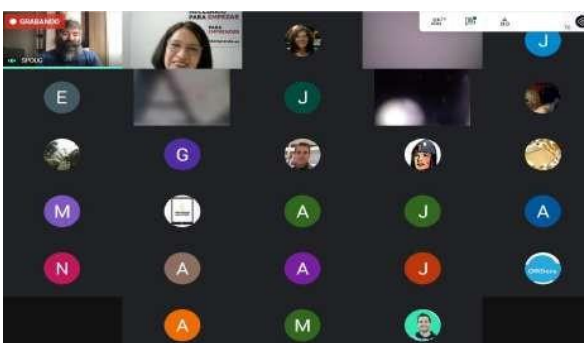
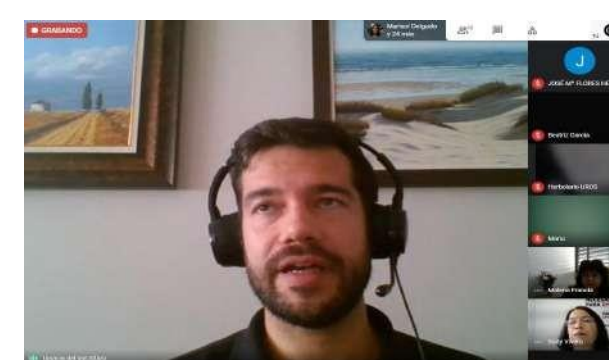
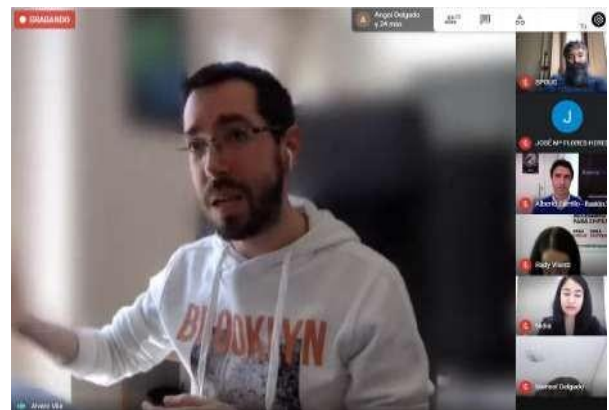
Por todo ello, si ya la política de promoción y apoyo a la actividad emprendedora poco a poco se ha ido consolidando como una estrategia adecuada para mejorar el empleo y el bienestar de las regiones, en este nuevo contexto resulta imprescindible repensar y redimensionar su papel, así como determinar las herramientas más eficaces. Se requieren nuevas soluciones a nuevos problemas que la crisis ha producido y, también, una continuidad a nuevas rutinas innovadoras que han surgido y que merecen ser sostenidas y amparadas. La crisis ha convertido a la digitalización entendida como la adecuación del modelo de negocio de la empresa para adaptarse al cambio que han sufrido los hábitos y costumbres de los consumidores, en una prioridad para hacer frente a los retos y oportunidades derivadas de la nueva realidad económica. El desarrollo de infraestructuras y la formación en nuevas tecnologías es una necesidad urgente. La velocidad de los cambios, ni las empresas ni los consumidores pueden dejar de obviar las estrategias de negocio del futuro. Todos conforman un gran engranaje en el que la digitalización abre las puertas a nuevos modelos de comportamiento. En esta época de grandes cambios, la transformación digital es una de las oportunidades del momento. En el ámbito empresarial la digitalización es un proceso de cambio cultural, de mentalidad, va más allá de utilizar la tecnología como herramienta para alcanzar la transformación digital, todo el proceso de digitalización consta de aprender a estar alerta y más cerca del cliente, de la competencia, de los cambios tecnológicos y de las

MEMORIA ANUAL

transformaciones socioeconómicas.

Desde la red de viveros empresas y en particular desde el vivero de Moratalaz el Ayuntamiento de Madrid apuesta y apoya a la digitalización tanto en el ámbito empresarial como social.

Con este evento se pretende, por un lado, crear un espacio para poner en valor la realidad e importancia de la digitalización, como factor de cambio de mentalidad en las empresas en el entorno actual y visibilizar las aportaciones de las empresas que forman parte del ecosistema emprendedor para consolidar la transformación digital en las empresas.



MEMORIA ANUAL

Business intelligence para pymes

Fecha	18 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

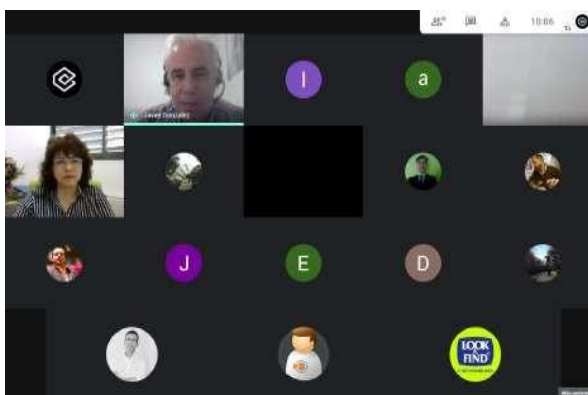
Descripción:

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.

Objetivo: ofrecer a los asistentes la posibilidad de hacer un informe personalizado sobre cómo llevar a cabo la implantación de una política de datos en su empresa.

Programa:

- Casos de éxito en empresas de diferentes tamaños y sectores.
- Partes de que consta el 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 ésta al conocimiento. Cuadros de mando dinámicos e interactivos.
- Breve demostración del uso de un cuadro de mando.
- Contenido de las 3 fases por las que debe transitar una pyme en su política de datos.
- Algunas cuestiones adicionales a tener en cuenta para el desarrollo de una política orientada a datos.



MEMORIA ANUAL

El proceso del Business Intelligence

Datos → Información → Conocimiento → Decisiones

Lo importante es que haya alguien que entienda el negocio, que sepa qué es lo que está buscando y que sepa qué hacer con ello una vez que lo encuentre.

Presentación con diapositivas 6 de 29

ID	Nombre	Apellido	Fecha
1	Juan	Pérez	2023-01-01
2	Maria	García	2023-01-02
3	Carlos	Rodríguez	2023-01-03
4	Ana	López	2023-01-04
5	Diego	Martín	2023-01-05
6	Isabel	Sánchez	2023-01-06
7	Alberto	Torres	2023-01-07
8	Lucía	Ortiz	2023-01-08
9	Manuel	Romero	2023-01-09
10	Patricia	Díaz	2023-01-10
11	Jorge	Navarro	2023-01-11
12	María	Gómez	2023-01-12
13	Antonio	Ruiz	2023-01-13
14	Beatriz	Flores	2023-01-14
15	Roberto	Rivera	2023-01-15
16	Concepción	López	2023-01-16
17	Enrique	Sánchez	2023-01-17
18	Olivia	Martín	2023-01-18
19	Sebastián	Rodríguez	2023-01-19
20	Valentina	Torres	2023-01-20

El proceso del Business Intelligence

Datos → Información → Conocimiento → Decisiones

Lo importante es que haya alguien que entienda el negocio, que sepa qué es lo que está buscando y que sepa qué hacer con ello una vez que lo encuentre.

Presentación con diapositivas 17 de 29

MEMORIA ANUAL

Evaluación financiera de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	18 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller formativo del Programa AVANZA celebrado en el vivero de empresas de Puente de Vallecas.

El programa incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan analizar la situación financiera de su negocio mediante el análisis de algunos estados financieros y ratios. A su vez se les proporcionarán algunas herramientas con las que analizar la tesorería:

Contenidos:

- Análisis financiero del negocio
- Ratios de riesgos y retorno de la inversión
- Cuenta de pérdidas y ganancias

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Roberto Jiménez

Fecha	19 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffe Break contaremos con la experiencia de Roberto Jiménez CEO de SIM10, 2010 Servicios Integrales de Mantenimiento SL.

Roberto es un emprendedor con más de 20 años de experiencia empresarial, viene de una familia de empresarios madereros y durante su carrera profesional, ha trabajado para uno de los mejores empresarios del mundo. Sus mayores aprendizajes han sido observar y aprender cada día de la gente, estar rodeado de un gran equipo, seguir formándose, buscar nuevas tecnologías, etc., para seguir mejorando.

En 2010 funda 2010 Servicios Integrales de Mantenimiento SL y en 2019 funda 2010 Social Intelligence Motion SL, empresas de multiservicios, especializadas sobre todo en eficiencia energética (consultoría energética, auditoría energética, apoyándonos en nuevas tecnologías, nuevos productos, nuevos servicios, etc.), donde también dan soporte a sus clientes en todo lo referente a mantenimientos y servicios varios (conserjería, limpieza, reformas, etc.).

Nuestro invitado es un emprendedor, resistente y dispuesto a afrontar los próximos retos, aportando toda su experiencia y energía.



MEMORIA ANUAL

¡Que viene el logo!

Fecha	20 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conocedores de la importancia de la imagen corporativa y la correcta aplicación de la misma en cualquier proyecto de negocio, presentamos este taller que tiene como principal objetivo ofrecer las bases que cualquier emprendedor debe conocer para proporcionar una personalidad reconocible a su proyecto de negocio.

Objetivos: para los emprendedores elegir un nombre y un logo adecuados a sus propósitos suele suponer un reto que acaba, en muchas ocasiones, en algo improvisado y desligado de sus valores como empresa. Por ello, el objetivo del taller es orientar a los emprendedores, a los propios profesionales responsables de empresas ya consolidadas, sobre como lograr la identidad visual corporativa más adecuada para sus aspiraciones.

El taller incluye una parte teórica y otra práctica en la que, a través de una dinámica amena y accesible, trasladamos una idea clara de cómo debe ser un logo, y qué rasgos distintivos y de efectividad ha de tener para trasladar adecuadamente la “personalidad” de cada proyecto, empresa o profesional.:

Programa:

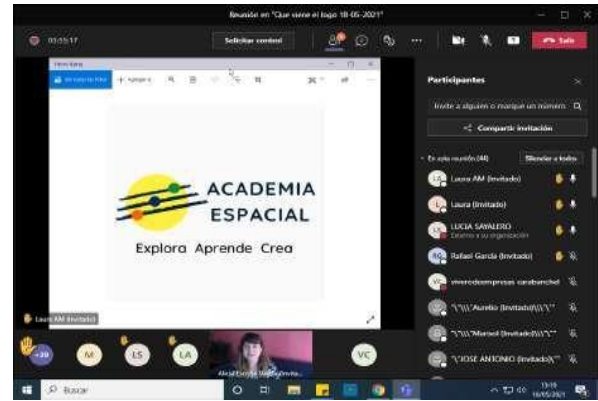
Parte teórica:

- Origen. Descubriremos quiénes fueron los primeros en usar la imagen corporativa.
- Un poco de historia. La evolución de los grandes nos servirá de inspiración.
- Reglas básicas. Esenciales para ser eficaces.
- Consejos. Saca el máximo provecho de tu tiempo y presupuesto.

Parte práctica:

- Errores a evitar. Salgámonos de la zona de improvisación y aceleración.
- Análisis y debate. Ejemplos reales del buen camino y del no tan bueno.
- Vuestro logo. Qué y cómo materializarlo; ideas, grafismos, colores...

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Una nueva era, una nueva comunicación

Fecha	20 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

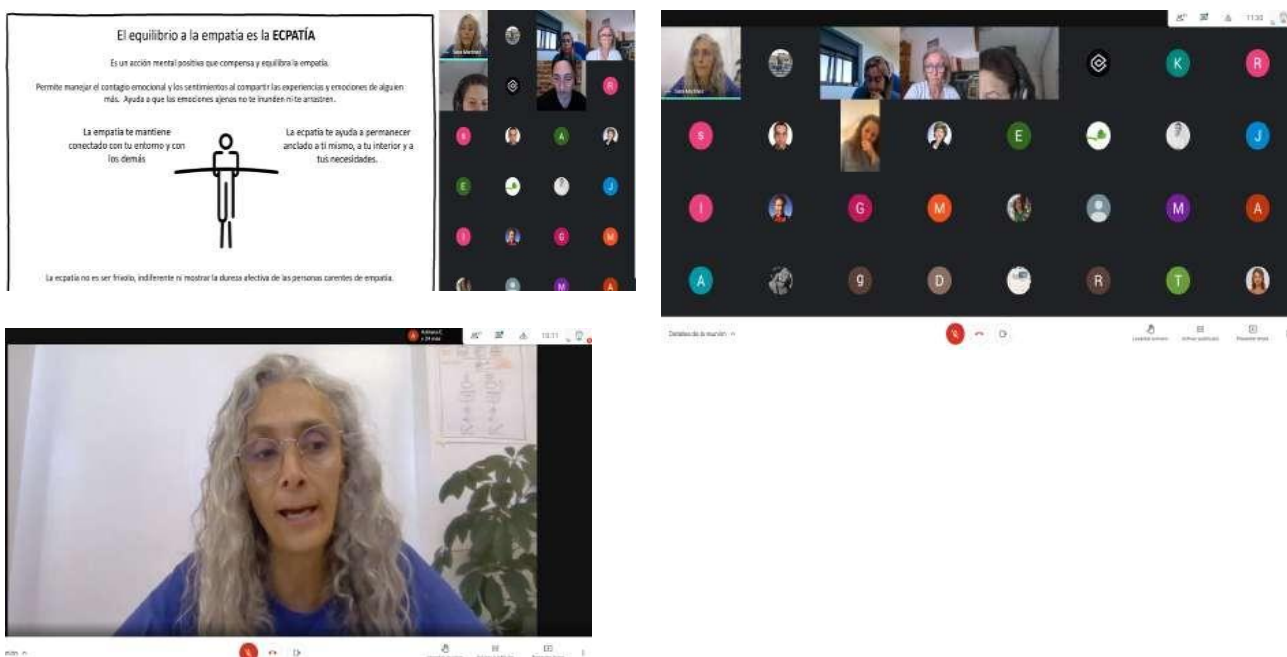
Descripción:

¿Sabías que unos de los valores que regirán la nueva era que hemos comenzado es la fraternidad, el grupo y la unión? Estos valores se representan en la palabra "comunicación" que significa: compartir, común, comunión. Hagamos honor a ese significado y apostemos por una comunicación que impulse la cooperación en lugar de la competición. Una comunicación cercana, compasiva, consciente, completa y continua que une, crea comunidad, aumenta la participación, promueve la libertad y construye vínculos invisibles que acaban con la separación. Porque allí donde hay buena comunicación, hay paz.

Objetivos: descubre en este taller un modo de comunicarte que nutra tus relaciones y te acerque a las personas que te importan.

Programa:

- La escucha profunda como base para una comunicación auténtica.
- Cómo activar la comprensión para entender la situación global.
- Trabajar la empatía para crear vínculos
- La asertividad como clave del respeto.
- La comunicación compasiva, bondadosa y consciente.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	21 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Fuentes de financiación en la empresa. Internas y externas

Fecha	24 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	33
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Uno de los factores que desestabilizan más a las empresas es la falta de planificación de la tesorería y liquidez, que puede llevar incluso a la disolución de la actividad empresarial. Conocer las fuentes de financiación tanto internas como externas y la planificación de nuestros cobros y pagos son esenciales para gestionar adecuadamente nuestros riesgos y anticiparnos a los posibles problemas en nuestra actividad empresarial.

Objetivo: dotar al participante de conocimientos que le permitan conocer, escoger y aplicar aquellas fuentes de financiación más adecuadas para el sostenimiento de la actividad operativa y de inversión de su negocio. Proponer modelos de control y planificación de la tesorería.

Programa:

- Fuentes de financiación. Concepto y clasificación. Financiación con coste y espontánea.
- Financiación interna. Sostenimiento y ventajas fiscales.
- Financiación externa:
- Financiación bancaria.
- Financiación no bancaria (privada y pública).
- Plataformas colaborativas.
- Planificación de la tesorería.



MEMORIA ANUAL

Plan de empresa. Análisis económico financiero

Fecha	25 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Hacer un buen plan económico financiero es fundamental para conseguir la financiación que necesita tu proyecto, y también 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: conseguir que cada asistente pueda realizar el plan económico financiero o presupuesto de su empresa o proyecto.

Programa:

- 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

Transformación digital

Fecha	25 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller formativo del Programa AVANZA celebrado en el vivero de empresas de Puente de Vallecas.

El programa incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan analizar el marketing y la comunicación que están empleando en su negocio. A su vez se les proporcionarán algunas herramientas con las que analizar y mejorar sus estrategias de comunicación:

- Análisis de las estrategias de comunicación
- Herramientas para dar visibilidad a tu producto o servicio

MEMORIA ANUAL

Formas de contratación, nóminas y seguros sociales

Fecha	26 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

A través de la presente ponencia se pretende dar a conocer los conocimientos básicos sobre las diferentes formas actuales de contratación de trabajadores, así como las obligaciones primordiales que conlleva la contratación de un trabajador por parte de un empresario individual o colectivo, como pueden ser la confección de una nómina mensual y la cotización a través de los seguros sociales.

Además, se comentarán las principales bonificaciones que existen actualmente en el mercado laboral a la hora de la contratación de un trabajador.

Objetivo: proporcionar al empresario la información suficiente para decidir la mejor forma de contratación para su negocio, además de conocer las obligaciones que adquiere desde ese momento.

Programa:

- Clases de contratación: ventajas e inconvenientes.
- Bonificaciones en la contratación.
- Nóminas: obligaciones formales y plazos.
- Obligaciones laborales: Seguros Sociales, IRPF, etc.



MEMORIA ANUAL

Tendencias ecommerce 2021

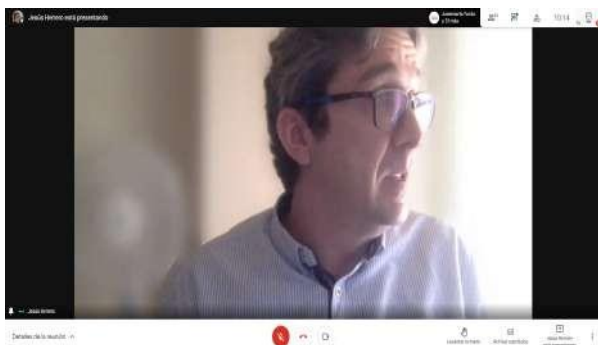
Fecha	26 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Dar a conocer la situación actual del ecommerce, para poder considerar aquellos aspectos susceptibles de cambio en nuestra tienda *online*, mostrando las nuevas posibilidades y costumbres que han surgido tras la pandemia, para poder adaptarnos al nuevo mercado.

Programa:

- Omnicanalidad.
- Ámbito local vs global.
- *Dropshipping*.
- ROPO vs Showroom. Click & Collect.
- ReCommerce.
- Modelos de suscripción.
- *Marketplaces*.
- Gestión automatizada logística.
- PWA o ecommerce móvil.
- Versatilidad en pagos y transporte.
- *Big data* en campañas MKT.
- Experiencia de usuario (móvil, servicios y fidelización).
- Nuevas estrategias SEO (Voicesearch & longtail).
- Experiencias de valor.
- Sostenibilidad y compromiso.



MEMORIA ANUAL

Visita institucional al vivero de Moratalaz

Fecha	26 de mayo de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

En esta ocasión nos visita Maysoun Douas Maadi, concejala del Ayuntamiento de Madrid grupo municipal Más Madrid en el área de emprendimiento, innovación, economía y ciencia.

Ha realizado una visita al vivero y ha conversado con los emprendedores alojados en los despachos.

MEMORIA ANUAL

1,2,3 Vamos a emprender

Fecha	27 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Un gran reto en países como España es la tasa de desempleo entre los jóvenes y el número de personas con grandes talentos potenciales que no se aprovechan. Hay soluciones, pero el problema pide a gritos más ideas y activaciones emprendedoras para dar vida, dar posibilidades a este talento juvenil.

Esta propuesta nace para desarrollar la creación de nuevos tipos de trabajo, para que los jóvenes puedan emplearse y desarrollarse plenamente.

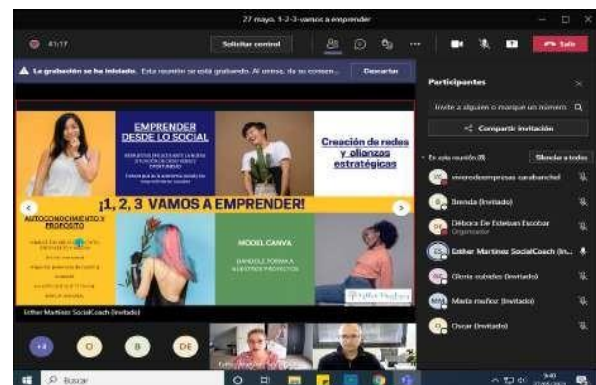
Reto social a solucionar: el desempleo juvenil

Solución que se aporta con el programa: formación y mentorización.

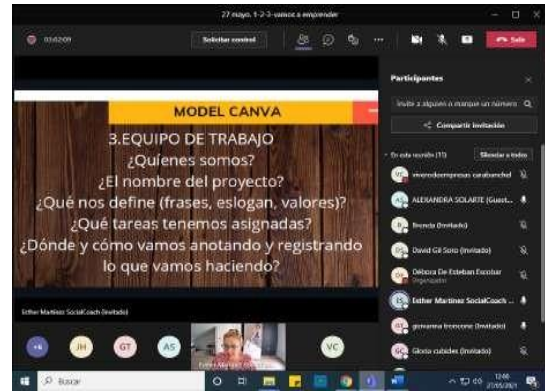
Objetivo: crear nuevas posibilidades de empleabilidad a través de la creación de un emprendimiento social.

Objetivos específicos:

- Gestión del talento
- Desarrollo de proyectos de emprendimientos sociales que generen soluciones a problemas sociales.
- Generar redes de *coworking* y *networking*, fomentando así los valores esenciales hacia el emprendimiento.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marketing 360 para emprendedores

Fecha	28 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

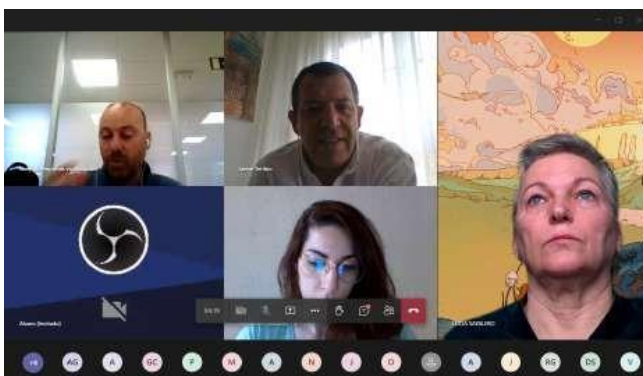
Descripción:

Este curso está dirigido a emprendedores que han lanzado ya su proyecto a que los van a lanzar, que quieran saber cómo hacer un plan de marketing y como aplicar los campos del marketing a su proyecto, aprender cómo desarrollar las acciones y hacerlo por ellos mismos; identificar su público objetivo y llegar a ellos. En definitiva, vender más.

Objetivo: que los asistentes al curso tengan un guion de las herramientas que el marketing pone al servicio de su negocio para que el marketing pone al servicio de su negocio para llegar a más gente y por tanto vender más.

Programa:

- Estrategia y plan de marketing: Objetivos de las acciones de marketing. ¿Dónde está nuestro target? Campañas a lo largo del año. La competencia. El plan de acción. Como hacer el plan de marketing.
- Marketing digital: Responsive. Web o e-commerce? SEO. Keyword de SEO. *Link building*. Contenidos. Redes sociales. PPC o SEM. Como crear una campaña de SEM.
- Publicidad on - offline: Publicidad offline. Soportes especiales o exterior. Publicidad *online*. Creatividad de las campañas.
- Comunicación / RR.PP.: ¿Qué son las RR.PP.? ¿Qué fin persiguen? ¿Qué conseguimos? Nota de prensa.
- Eventos: Tipos de evento. Evento social. Evento profesional. Evento cultural. Evento deportivo.
- Marketing directo: Mi BB.DD. *Mailing / e-mailing*. Cómo hacer un e-mailing. *Big data*.
- Marketing promocional: A qué nos ayuda. Tipo de acción.
- Redes Sociales: Las principales. Preguntas que debo hacerme. Pasos para crear redes sociales. Crear un plan de publicación. Hilo Conductor. Contenido.



Networking en el vivero de San Blas

Fecha	28 de mayo de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

El Barómetro de los Emprendedores 2021

Fecha	31 de mayo de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Programa de radio
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	30 emprendedores de la red de viveros
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #ecosistema #ayudas

Descripción:

El Barómetro de los Emprendedores es un programa de radio que se emite todos los lunes de 17:30 a 18:30 horas en Radio Intercontinental en los diales 93.5 y 97.5 FM y 918 AM presentado por Albert Castellón.

Mediante un contrato privado de patrocinio, pudieron acudir a dicho programa como invitados los emprendedores de la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid para hablar de sus empresas y nuevos proyectos, acompañados por otros invitados relevantes en el ecosistema emprendedor.

Además, como contraprestación al patrocinio, se emitieron cuñas publicitarias de los diferentes servicios de emprendimiento, eventos y premios de Madrid Emprende, entre otros:

- Espacios de *coworking* gratuito
- Ventanilla Única del Emprendedor
- Plan de Transmisión de Empresas
- Red de viveros
- Premio Madrid Impacta2021
- Plan Relanza
-

Los programas que se emiten en 2021 y los emprendedores de la red de viveros de empresas invitados fueron:

31 de mayo de 2021.

- MYECUSTOMS – CEO Cristina Martín Lorenzo – Alojada en La Nave. Coordinación, trazabilidad y seguridad en tus envíos gracias a la tecnología *blockchain*.
- LULLAAI - CEO Ignacio Valledor – Alojada en La Nave. Esta *coworking* española ha creado una aplicación que utiliza inteligencia artificial para que tu bebé descanse y tú puedas dormir mejor.

7 de junio de 2021.

- CHECK TO BUILD – CEO Alejandro Ruiz – Acelerada en La Nave. Es capaz de ahorrar hasta un 75% en el tiempo de supervisión de una obra. Propone un sistema que brinda a sus clientes un servicio de inspección autónomo, paso a paso, en ejecución de proyectos de edificación, obra civil e infraestructura. Sus objetivos son combatir los sobrecostes y retrasos aplicando la digitalización y sostenibilidad sin esfuerzo adicional.



MEMORIA ANUAL

- GREEMKO – CEO Jorge Portillo - Acelerada en La Nave. GreeMko (Green Management Technology) tiene el objetivo de facilitar la gestión ambiental de las empresas, mediante un *software* que permita evaluar automáticamente el desempeño ambiental incluyendo el cálculo de emisiones. Esta herramienta permite hacer análisis de la información, comparativas según diferentes criterios y establecer objetivos de mejora continua, además de poder predecir consumos y sus costes asociados.

14 de junio de 2021.

- OPUS Remote Sensing Europe - Javier Buhigas. Sistema de detección remota de vehículos altamente contaminantes.
- TUCUVI – CEO María González Manso – Alojada en el International Lab y acelerada por La Nave. Tucuvi, el cuidador virtual que usa Inteligencia Artificial ganó los Premios Emprendedor XXI en Madrid.
- INDOTEM – CEO Jaime López Navarro - Acelerada en La Nave. Solución integral para el control del estado de nuestros seres más queridos, respetando su intimidad sin instalar cámaras ni videovigilancia. Alertas instantáneas en caso de anomalías e información en tiempo real 24/7, todo a través de app. De forma complementaria, adaptan la vivienda para automatizar cualquier tarea y garantizar la seguridad a través de la domótica.

21 de junio de 2021.

- CHEF EJECUTIVO – CEO Jorge Blasco - Alojada en el vivero de San Blas. Chef Ejecutivo es una asesoría para restaurantes que proporciona servicios de asesoramiento y formación para propietarios y futuros emprendedores de restaurantes.
- KOIKI HOME - Responsable de Marketing Patricia de Francisco - Alojada en el vivero de San Blas, trabajan para cambiar la forma de entrega y recogida de paquetes en los barrios para que las ciudades y nuestra forma de vida puedan ser más sostenibles desde el punto de vista social y medioambiental.
- Invitado: Cipri Quintas, el emprendedor español con la agenda de contactos más espectacular: más de 5000 personas, incluyendo a deportistas de élite de talla mundial, presidentes de gobierno, presidentes de grandes empresas internacionales, escritores, artistas... Alienta a emprendedores.

28 de junio de 2021.

- EBOT – Robótica educativa - Jorge – Alojada en el vivero de Carabanchel, es una empresa que se enmarca dentro de las disciplinas académicas de STEM (*science, technology, engineering y mathematics*) donde su principal actividad es desarrollar cursos de robótica y diseño de videojuegos para alumnos de los ciclos educativos de Infantil, Primaria y Secundaria.
- RIDE&GO BABY - Carlos Escobedo – Alojada en La Nave. Premio Mejor *Startup* en el LNMeeting2021 de La Nave. Es un accesorio que dota de movimiento a las hamacas infantiles. Cuatro ruedas multidireccionales con frenos que permiten mover las hamacas por el domicilio de manera fácil y segura. Está recomendado para las madres que han dado a luz por cesárea y no deben acarrear peso, los cuidadores de mayor edad, como los abuelos, personas con movilidad reducida o el trabajo desarrollado en escuelas infantiles. Ride&Go Baby se diseña y fabrica en España y está elaborado con zamak, una aleación de zinc con aluminio, magnesio y cobre muy resistente y sostenible.

MEMORIA ANUAL

5 de julio de 2021.

- Soraya del Portillo es la fundadora de CHIARA, una *coworking* española que desde hace años enseña y permite ensayar a alumnos, trabajadores y directivos a hablar en público y gestionar distintos tipos de intervenciones, reuniones o exposiciones con la ayuda de la realidad virtual y la inteligencia artificial. Chiara es un simulador por el que, gracias a la realidad virtual, la herramienta ofrece la posibilidad de practicar todo lo que el alumno desee, en entornos hiperrealistas, con personas de verdad que le harán sentir lo mismo que en un entorno real. Además, Chiara es capaz de descomponer la voz, analizar y medir los diferentes aspectos que influyen a la hora de comunicar y de esta manera, ofrecer un *feedback* totalmente objetivo. Algo imposible de conseguir en una formación presencial.

Invitado: Manu Marín, inversor y emprendedor, asesor innovación y tecnología de LIVALL EUROPE.

12 de julio de 2021.

- Adrián González, CEO de XATAKA
- Manu Marín de LIVALL EUROPE

19 de julio de 2021

- Ingeniería, Estudios y Proyectos Europeos SL (INESPRO). Fue fundada en 2016 por Luis Alberto Herrero. El objetivo es desarrollar trabajos de ingeniería y arquitectura en el sector de la construcción. Esta empresa ha estado alojada en el vivero de Villaverde hasta 2020.
- SERVICIOS POLIFUNCIONALES IBERIA – Javier Maraña. Empresa dedicada a prestación de servicios de *facility* (limpieza, mantenimiento, conserjería, prestación de personal) y servicios de consultoría. Acudió a la entrevista José Manuel Benito, habiendo obtenido un gran impulso sobre todo desde el año 2020.

26 de julio de 2021.

- María Noel Andreoni, CEO y fundadora, e Iñaki Sainz de Murieta, CTO y fundador de SUMA TU LIBRO. ¿Qué es Suma Tu Libro? Es una plataforma *online* automatizada para el préstamo de libros en papel entre lectores. Un punto de encuentro para los amantes del libro en papel que prestan sus libros y pueden seleccionar los de otros lectores a bajo coste, con el plus de pertenecer a una comunidad de lectores. Hay 2 usuarios: el propietario (la persona que presta sus libros) y el lector.

Invitados: Javier Urra, emprendedor psicólogo, da másteres para afrontar y aprender a comunicarse.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita institucional al vivero de Puente de Vallecas

Fecha	31 de mayo de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	3
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

En esta ocasión nos visita Maysoun Douas Maadi, concejala del Ayuntamiento de Madrid grupo municipal Más Madrid en el área de emprendimiento, innovación, economía y ciencia.

Ha realizado una visita al vivero y ha conversado con los emprendedores alojados en los despachos.

MEMORIA ANUAL

Evaluación personal de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	1 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller formativo del Programa AVANZA celebrado en el vivero de empresas de Puente de Vallecas.

El programa incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan analizar su situación personal con respecto a su negocio. A su vez se les proporcionarán algunas herramientas con las que analizar y mejorar los aspectos personales tratados.

Contenidos:

- Identifica que emociones afectan tu emprendimiento
- ¿Cuáles son tus puntos de confianza?
- ¿Cómo supero esta crisis?

MEMORIA ANUAL

XIII edición de *Startup Programme*

Fecha	2 de junio de 2021
Formato	<i>Online</i>
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	90
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas

Descripción:

12 equipos de 12 universidades españolas han sido seleccionados para participar durante los días 1 y 2 de junio en la XIII Competición nacional de *Startup Programme*, la mayor competición de emprendimiento interuniversitaria de Europa, que organiza la Fundación Junior Achievement con el apoyo de Fundación PwC como partner principal y la subvención del Ayuntamiento de Madrid, a través de Madrid Emprende.

Más de 300 universitarios se han formado durante el curso escolar 2020-2021 en este programa cuyo objetivo es fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito universitario creando una comunidad de jóvenes emprendedores. Los participantes han recibido mentorización, así como formaciones y masterclass relacionadas con diferentes aspectos del emprendimiento, impartidas por voluntarios profesionales de las empresas patrocinadoras, lo que les ha permitido desarrollar y diseñar sus propios proyectos emprendedores.

Del total de proyectos presentados, 12 han sido seleccionados para participar en la Competición nacional. Mañana 1 de junio, los equipos seleccionados presentarán sus proyectos ante jurado y contestarán a sus preguntas con el objetivo de convertirse en el equipo ganador que represente a España en la Competición europea de Junior Achievement, Europe Enterprise Challenge. El miércoles 2 de junio, tendrá lugar una mesa redonda moderada por Javier García-Baos, Debt Advisory & Restructuring en PwC, en la que Ignacio Bachiller CEO en Fever Labs Inc, Andrea Sabio, Human Up Manager en Dynamis Consultores, Beatriz Magro, Cofunder en Komvida y Jaime Gil-Delgado Investment Associate en Swanlaab Venture Factory, abordarán los pilares del emprendimiento y se conocerá el nombre de los equipos ganadores.

Los jóvenes que participan en el programa *Startup Programme* de la Fundación Junior Achievement adquieren competencias muy necesarias tanto en su vida personal como profesional. Según se refleja en el Estudio de Impacto desarrollado por la Fundación Junior Achievement con el apoyo de la Universidad de Murcia, en el que se analiza el impacto de los programas educativos de la Fundación en los estudiantes que participan en los mismos, la proporción de jóvenes con empleo aumenta en un 8% tras formarse en *Startup Programme*, así como se incrementan sus niveles de perseverancia ante tareas que carecen de motivación en un 45% y su capacidad para postergar recompensas un 54%.

El programa *Startup Programme* de la Fundación Junior Achievement cuenta con Fundación PwC como partner principal, la subvención del Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende, el

MEMORIA ANUAL

patrocinio de UBS y de la Asociación de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) y la colaboración del Parque científico de Madrid.

Sobre Startup Programme

Startup Programme es un programa educativo de la Fundación Junior Achievement que tiene como objetivos fundamentales fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito universitario así como crear una comunidad de jóvenes emprendedores. A partir de una idea, acompañados por tutores de las universidades y asesores voluntarios de empresas de referencia, los participantes diseñan su modelo de negocio, adquieren las competencias personales y técnicas necesarias para su desarrollo y analizan su viabilidad. El programa culmina con una competición interuniversitaria a nivel nacional cuyo ganador representa a España en la competición europea Junior Achievement Europe Enterprise Challenge. Cerca de 300 universitarios han participado en este programa durante este curso 2019-2020.



MEMORIA ANUAL

Evaluación legal de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	7 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller formativo del Programa AVANZA celebrado en el vivero de empresas de Puente de Vallecas.

El programa incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan conocer las novedades de la ley concursal y la ley de segunda oportunidad. A su vez se les ofrecerán recomendaciones con las que analizar sus contratos legales.

Contenidos:

- Ley Concursal
- ¿Cómo hacer frente a impagos con proveedores?

MEMORIA ANUAL

Evaluación legal de autónomos en situaciones difíciles

Fecha	8 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller formativo del Programa AVANZA celebrado en el vivero de empresas de Puente de Vallecas.

El programa incluye un curso de 4 talleres formativos enfocados a la mejora o mantenimiento de negocios que estén pasando por dificultades.

El objetivo de este taller es que, mediante la teoría, consigan conocer las novedades de la ley concursal y la ley de segunda oportunidad. A su vez se les ofrecerán recomendaciones con las que analizar sus contratos legales.

Contenidos:

- Ley Concursal
- ¿Cómo hacer frente a impagos con proveedores?

MEMORIA ANUAL

Facebook ADS: consigue nuevos clientes para tu negocio

Fecha	8 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	55
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller se va a explicar una introducción al concepto de publicidad en Facebook Ads, para optimizar campañas y rentabilizar tu negocio al máximo.



MEMORIA ANUAL

Mis primeros pasos para emprender

Fecha	8 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso se explicarán las primeras acciones que un emprendedor debe tener en cuenta a la hora de emprender antes de iniciar su actividad, como por ejemplo elegir una figura jurídica. Para ello se explicarán las figuras existentes principales, sus ventajas y donde pueden darse de alta, ayudas, etc.

Objetivo: orientar a los futuros emprendedores para que sean conscientes de los aspectos principales a tener en cuenta.

La parte principal del curso será la importancia que tiene realizar un plan de empresa previo. Desglosaremos cada uno de los 5 bloques que componen un plan de negocio:

- Plan de marketing.
- Plan de recursos humanos.
- Plan jurídico mercantil.
- Plan financiero.
- Plan de operaciones.

Esta formación tiene un bloque de prácticas en el que se explicará como podemos diseñar un proyecto con el modelo Canvas y los asistentes tendrán un tiempo para realizar el suyo propio y exponerlo.

MEMORIA ANUAL

Estrategias para incorporar nuevos socios. La importancia de firmar unos buenos acuerdos para sociales

Fecha	9 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

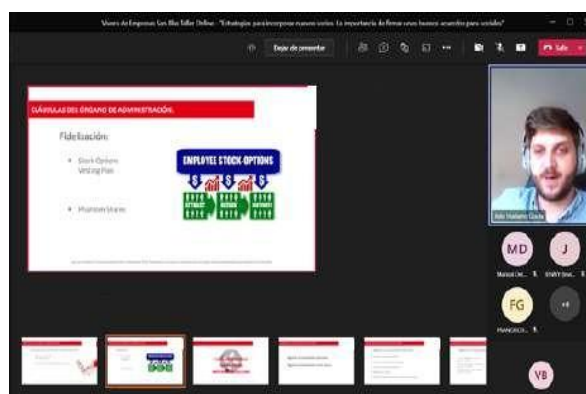
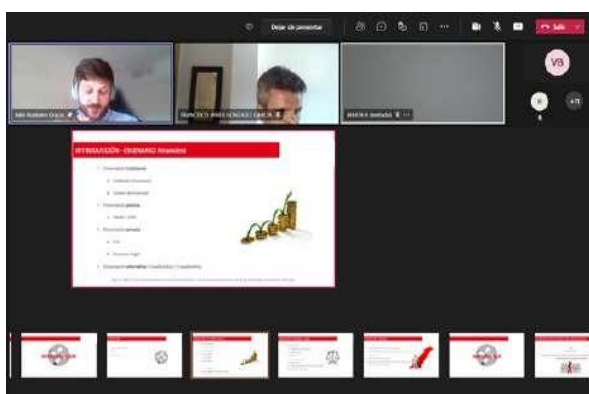
Visión monográfica sobre la naturaleza y el contenido más habitual en pactos de socios y, simultáneamente, las claves para cerrar una ronda con éxito en el plano jurídico.

El pacto de socios ha cobrado gran importancia en nuestro sistema jurídico societario y está siendo utilizado por toda clase de sociedades y sectores de actividad con la finalidad de regular de forma funcional u organizativa distintas situaciones societarias o relacionadas con la sociedad.

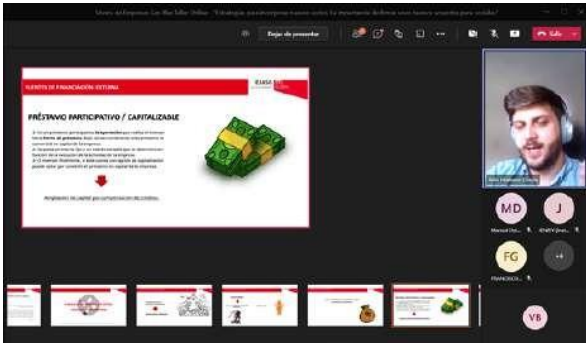
Objetivo: dar las herramientas para conocer en qué puntos merece la pena poner interés en la negociación de un pacto de socios.

Programa:

- Naturaleza del pacto.
- Tipología de cláusulas habituales.
- Caso práctico.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Legalización de entornos digitales ¿cumple tu web la normativa actual?

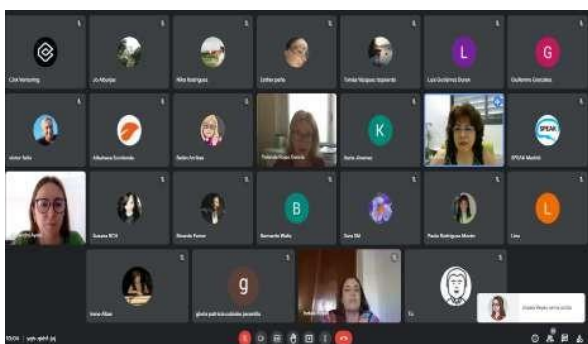
Fecha	9 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La Ley de Servicios de Sociedad de la Información, así como la nueva normativa en materia de privacidad, establecen una serie de normas relativas a las obligaciones legales que deben cumplir las diferentes plataformas digitales: webs, apps, blogs, redes sociales, e-commerce.

En la actualidad, la realidad digital se ha incorporado ya a la gran mayoría de las empresas, haciéndose necesario el cumplimiento de las distintas obligaciones que impone la normativa en esta materia. En la sesión abordaremos las principales acciones a llevar a cabo teniendo en cuenta la legislación estudiando los distintos escenarios digitales que se pueden desarrollar en las empresas.

Objetivo: identificar las principales plataformas digitales en la empresa para conocer cuáles son los requerimientos legales de las mismas.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	11 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con Javier Priego

Fecha	16 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El invitado a este Coffee Break es Javier Priego, emprendedor con una gran trayectoria empresarial, que comenzó su aventura emprendedora muy joven.

Javier realizó un Grado Medio de Carrocería y lleva en el sector del automóvil más de 20 años. Con 25 años, en el 2006, monta su propia empresa, Torrejón Cars, duplicando la plantilla de la empresa en el año 2010.

Consolida su marca en el año 2017, comprando el taller de la competencia y creando Torrejón Sport y Grupo Torrejón, cerrando acuerdos con aseguradoras, concesionarios y multinacionales.

En 2020 crea Torrejón Experience, el primer taller multimarca de la Ciudad del Automóvil de Leganés. Consigue el premio al taller más innovador del 2020 y abre Grupo Torrejón Academy,

un centro de formación enfocado al profesional del automóvil. En ese mismo año, crea la primera franquicia de España en chapa y pintura.

Actualmente, el grupo tiene presencia en 3 provincias de España, cuenta con una plantilla de cerca de 30 personas y ha conseguido ser una empresa moderna y sostenible.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	16 de junio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	29
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Taller de fomento al emprendimiento

Fecha	16 de junio de 2021
Formato	<i>Online</i>
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En la primera parte explicaremos qué habilidades necesita adquirir y desarrollar un emprendedor de éxito, tanto a nivel de habilidades transversales (*soft skills*: planificación, comunicación, etc.) como recursos internos para su propia gestión personal y emocional.

En la segunda parte explicaremos los aspectos básicos para emprender, qué es un vivero de empresas: características, funciones y servicios que ofrece, ayudas, subvenciones, financiación y pasos básicos para realizar un plan de empresa.

MEMORIA ANUAL

XV Competición Nacional de Miniempresas

Fecha	16 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	95
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas

Descripción:

15 proyectos de emprendimiento desarrollados por estudiantes de educación secundaria y bachillerato de toda España fueron seleccionados para participar en la XV Competición nacional de miniempresas que la Fundación Junior Achievement ha celebrado los días 15 y 16 de junio gracias al apoyo de Citi, FedEx y Nationale-Nederlanden como socios patrocinadores.

Durante dos jornadas, los jóvenes han tenido la oportunidad de presentar sus ideas de emprendimiento ante jurado con el objetivo de convertirse en los ganadores y representar a España en la competición europea Company of the Year Competition de Junior Achievement que se celebrará de manera *online* el 29 de junio y en la que se darán cita 40 equipos europeos.

Tras una difícil deliberación en la que el jurado ha tenido en cuenta la calidad y originalidad de los proyectos presentados, su carácter innovador y su viabilidad, la miniempresa Sleeptile ha sido seleccionada como ganadora del Premio al mejor proyecto, lo que le convierte en la representante de España a nivel europeo. Alberto Placencia, Presidente de la Fundación Junior Achievement España, ha sido el encargado de entregar este galardón a este equipo formado por estudiantes del Colegio Lauaxeta Ikastola de Vizcaya quienes proponen la creación de un pack de ocho baldosas con relieve que simule el traqueteo de un carrito de bebé paseando por la calle como solución para el sueño de los más pequeños.

El Premio Orientación al Cliente Citi, otorgador por Pedro López-Quesada, Vice Chairman Corporate and Investment Bank Iberia de Citi, ha sido para Intraschool del Colegio Arturo Soria de Madrid. El Premio FedEx Access Award, otorgado por Taner Karacan, VP Customer experience de FedEx, ha sido para Sleeptile del Colegio Lauaxeta Ikastola de Vizcaya. El Premio al proyecto social Nationale-Nederlanden, otorgado por Carlos González Perandones, CEO de Nationale-Nederlanden España, ha sido para TEA del Colegio Sagrada Familia de Vilagarcía de Arousa (Pontevedra).

El Premio emprendimiento innovador Ayuntamiento de Madrid, otorgado por Ángel Niño, Concejal del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, ha sido para Green Board del Colegio Madres Concepcionistas de Madrid. El Premio Diversidad e innovación Fundación EY, otorgado por Carlos Arango, Director de la Fundación EY, ha sido para Intraschool del Colegio Arturo Soria de Madrid. El Premio HP Garage, otorgado por Miguel Angel Turrado, Director General de HP SCDS, ha sido para Appmosphere del Colegio EE.PP. Sagrada Familia de Écija (Sevilla). El Premio Ready for work

MEMORIA ANUAL

ManpowerGroup, otorgado por Monsterrat Moliner, Directora de comunicación, relaciones institucionales y RSC de Manpower Group, ha sido para Call me back del Colegio Montserrat de Barcelona. Y el Premio a la gamificación, otorgado por Lucía de Zavala, Directora General de la Fundación Junior Achievement, ha sido para SkillPill del Colegio Alemán de Madrid.

Más de 5.400 estudiantes de centros educativos de toda España se han formado durante el curso escolar 2020-2021 en el programa de emprendimiento miniempresas. Acompañados de sus docentes y de voluntarios profesionales de diferentes empresas, los jóvenes han aprendido diferentes disciplinas que les han permitido poner en marcha sus proyectos de emprendimiento con los que proponen soluciones a problemas de su entorno.

El programa de miniempresas cuenta con Citi, FedEx y Nationale-Nederlanden como socios patrocinadores, la subvención del Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende, y EY, HP y ManpowerGroup como patrocinadores.



MEMORIA ANUAL

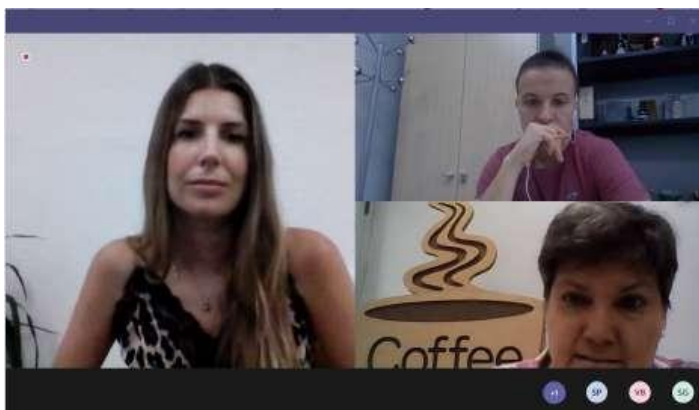
Coffee Break con Louise Koefoed

Fecha	17 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la presencia de Louise Koefoed, CEO UpperEat, la primera plataforma digital que conecta a empresas con los mejores restaurantes de cada ciudad, haciéndoles ahorrar tiempo y dinero. Conecta empresas con restaurantes ejecutivos. Su actividad se centra en conectar restaurantes con empresas, ofreciendo una solución tecnológica directa de conexión entre su marketplace de restaurantes y cliente de empresa para gestionar sus reservas.

Por un lado, actúan como solución tecnológica de restaurantes para conectar a miles de usuarios de empresa, actuando como herramienta aceleradora al trabajo que hay detrás de representación, captación y equipo de ventas para cada uno de ellos. Un trabajo para captar y fidelizar al cliente de empresa, aportándole la mejor experiencia de usuario. Por otro lado, se trata de la primera plataforma digital que conecta a empresas con los mejores restaurantes de cada ciudad, controlando y gestionando sus gastos de comidas y cenas, dando un servicio privilegiado y personalizado.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	18 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con Alberto Molpeceres

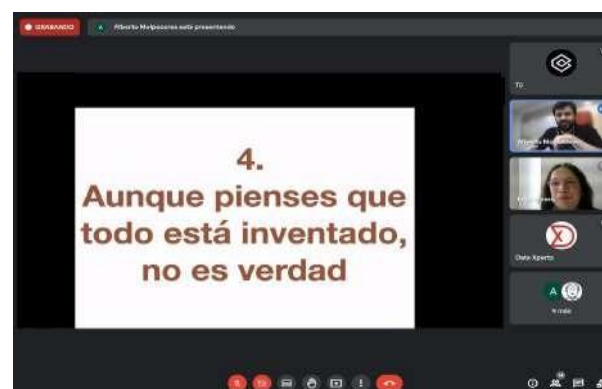
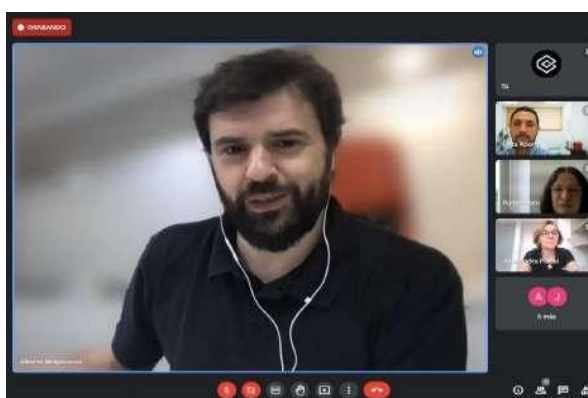
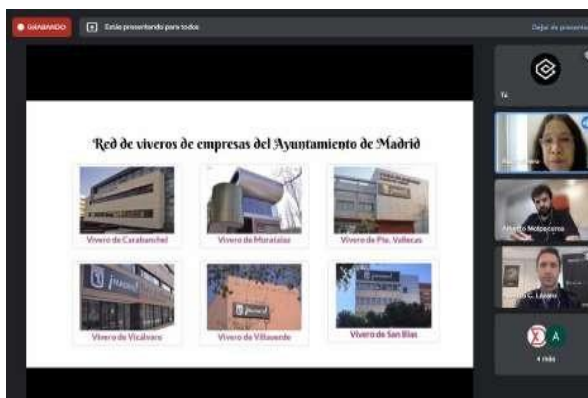
Fecha	22 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break, vamos a conocer la experiencia emprendedora de Alberto Molpeceres, cofundador y COO de Devengo.

Alberto estudió informática en Deusto, especialista en programación y desarrollo de *software*. Es su trayectoria como emprendedor, ha fundado cuatro *startups* orientadas al *fintech* y el soporte de usuario.

En la actualidad, es cofundador - COO de Devengo, es una plataforma financiera que ofrece sus servicios a empresarios y emprendedores. Devengo, es una herramienta para que los trabajadores puedan pedir un adelanto de 15 días de su salario. La *startup* ofrece a las empresas una plataforma para que ellas puedan gestionar este servicio para sus empleados.



MEMORIA ANUAL

Técnicas de negociación y venta

Fecha	22 de junio de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	33
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Centrados siempre en la persona, quien participe en el taller desarrollará sus mejores capacidades de persuasión. Creemos que para vender hay que conectar con la emoción del otro, para eso hay que descubrirla, entender sus motivaciones. Vender es satisfacer una necesidad. Nada que ver con colar, colocar... y esas barbaridades que se dicen por ahí. Uno/a es un buen vendedor/a cuando su cliente piensa en el/ella como primera opción para atender a lo que necesita. A eso queremos ayudarte.

Además, en el taller de negociación, añadimos toda la parte creativa. Escuchamos que negociar es ceder.

¿Por qué? Una buena negociación crea y encuentra las mejores opciones posibles. No queremos creer que ganar, sea perder.

Es más que una introducción, aunque sin entrar en el detalle del curso. Damos una pincelada al proceso de ventas o negociación, haciendo especial hincapié en 4 conceptos básicos que generan un trato excelente.

Objetivos:

- Aumentar el ratio de éxito de tus ventas. Ser más eficaz en las negociaciones que llevas a cabo en tu día a día.
- Desarrollar tus habilidades personales y profesionales para gestionar y favorecer el crecimiento de tu equipo y negocio.
- Identificar las habilidades del vendedor, para poder elaborar un plan de desarrollo individual.
- Potenciar las habilidades de persuasión y liderar procesos de negociación.
- Conocer la influencia de la comunicación en el proceso de negociación.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	24 de junio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El 24 de junio celebraremos un *networking* interno virtual entre los emprendedores alojados, coworkers y preincubados, con el objetivo que conozcan las actividades que realizan y fomentar posibles sinergias entre ellos.

Implementaremos la dinámica “Vivero en movimiento”: cada emprendedor se presentará y contará los productos/servicios que desarrolla, para a continuación exponer qué necesita (por ejemplo desarrollar una web nueva, crear una UTE para presentarse a un concurso público, un partner tecnológico, un becario para que le lleve RRSS...). El objetivo es favorecer la transmisión de conocimiento y utilizar la “inteligencia colectiva” para ayudarles a alcanzar de forma eficiente sus objetivos de negocio, utilizando los recursos que ofrecen los propios emprendedores del ecosistema del Vivero.

Para que esta dinámica tenga continuidad hasta el siguiente *networking*,

puede realizarse físicamente poniendo sólo una pizarra de papel pluma en el hall, siendo utilizada con posit/carteles para ofrecer y demandar las diferentes necesidades/servicios. Pizarra que podríamos colocar al lado del poste de cartón de los Coffee Break, en una zona visible que no moleste el tránsito de personas.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	25 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Coffee Break con María Luisa Sanz

Fecha	26 de junio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la presencia de María Luisa Sanz, emprendedora nata, resiliente, optimista, aprendizaje continuo en los proyectos que acompaña.

Tras más de 30 años de experiencia profesional habiendo sido una socia cofundadora de varias empresas, hace siete años vio la luz guiándola hacia la mediación empresarial, acompañando a emprendedores y corporaciones en la prevención, gestión y resolución alternativa de conflictos societarios, comerciales y laborales.

Compartirá con profesionales, autónomos, emprendedores algunos *tips* que, tras su experiencia, ayudan a que proyectos nuevos o en marcha salven las naturales dificultades, llevándolos al éxito. Desde 2015, colabora con Madrid Emprende en formaciones prácticas en Corporate Conflict Management, acuerdos y pactos entre socios o colaboradores, así como BPA.

MEMORIA ANUAL

Lo que escribes en Internet vende. Copywriting y Storytelling

Fecha	30 de junio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	73
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es innegable que internet se ha convertido en el medio más efectivo para vender. Tengamos un negocio tradicional de barrio o uno digital, la red de redes (internet) llevará nuestro producto o servicio a donde deseemos si usamos las palabras correctas.

Objetivo general: conocer las herramientas necesarias para escribir en internet, sea en una página web, blog o redes sociales y lograr así la conexión emocional con el cliente.

Objetivo específico: poseer las herramientas básicas que le permitan conocer los conceptos básicos relacionados a la redacción de textos en internet, determinar a qué tipo de cliente me dirijo de manera de formular una oferta efectiva, pasos necesarios para crear el sentimiento de necesidad de compra y el formato para nuestro contenido y hacia dónde dirigirlo.

Programa:

- Conceptos básicos en el mundo de los contenidos.
- Breve introducción al marketing de contenidos, copywriting y storytelling.
- Primero define tu cliente. Define quién es tu cliente y prepara tus argumentos de manera que lo atrapen y conviertan tu propuesta en venta.
- El contenido debe enamorar. Estructura tus mensajes de manera de lograr el máximo impacto en tu audiencia.
- Estrategias vencedoras. Estrategias para formular una mejor oferta.

MEMORIA ANUAL

Las soft skills para emprender

Fecha	1 de julio de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

A lo largo del taller analizaremos las diferentes *soft skills* o habilidades blandas que, si bien toda persona necesita, en un emprendedor son claves. Veremos ejemplos prácticos mediante videos, simulaciones interactivas y otras herramientas de la vida para que el taller se convierta en una experiencia y que las habilidades emocionales, más que aprenderlas, hay que practicarlas.

El objetivo de este taller es proponer una visión diferente e innovadora de las competencias emocionales, partiendo del micro aprendizaje y la adquisición de hábitos y utilizando formatos y medios audiovisuales e interactivos que forman, entrenan y divierten.

Programa:

- ¿Qué es la inteligencia emocional? ¿Qué son las competencias emocionales? ¿Se aprenden o se entrenan?
- El mix perfecto del emprendedor: empatía, resiliencia, flexibilidad y optimismo.
- Mini píldoras, propuesta de metas y simulaciones interactivas. ¿Entrenamos?

China, oportunidad para emprendedores y pymes internacionales

Fecha	8 de julio de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

China ofrece oportunidades a los emprendedores y pymes internacionales para escalar sus negocios desde distintas vías: como proveedor, como cliente, como socio, como inversor, como fabricante, como colaborador, como recurso humano...

Objetivo: empoderar a los emprendedores y pymes a abrirse a las oportunidades que ofrece China para su desarrollo de negocio local y/o internacionalmente.

Programa:

- Negocios con China: en China y fuera de China.
- Formas de hacer negocio. Historia sobre negocios con China. Inversión China en el exterior.
- De fabricante a consumidores a nivel mundial.
- Apoyos a empresas Chinas en el exterior.
- Apoyos a inversión extranjera y emprendedores en China. Sectores estratégicos para el gobierno Chino.
- Ciudades donde hacer negocios en China.
- Otros sectores donde hacer negocios.
- Conclusiones.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	16 de julio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Visita de la Universidad Complutense de Madrid

Fecha	16 de julio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero del Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El vivero de Puente de Vallecas recibe la visita de 15 alumnos de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes en la comunidad educativa.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Agustín García Pérez

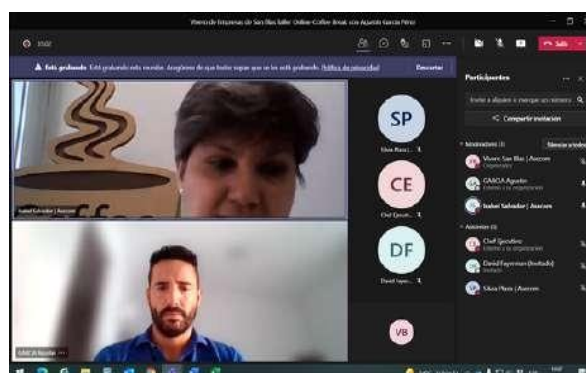
Fecha	19 de julio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Agustín García Pérez, CEO de Meniew y responsable de ventas en Scalian.

Agustín es un emprendedor y un apasionado del comercio, con amplia experiencia tanto en el ámbito de las multinacionales como en el de las ventas a minoristas, desarrollando sus habilidades en diferentes sectores de negocio. Pionero en el uso de las nuevas tecnologías y decidido a ampliar sus conocimientos a todo tipo de sectores productivos, disfruta involucrando a las personas y liderando los cambios con entusiasmo y perseverancia. Le gusta trabajar como el mismo dice "en primera línea", próximo al cliente, tomando el pulso y resolviendo problemas. Inconformista, le gusta desafiar el *status quo*, proponiendo nuevas propuestas en la elaboración de proyectos y procesos. Agustín no teme al cambio, siempre lo acoge como una promesa de nuevas oportunidades.

Formado en la Universidad Politécnica de Madrid (Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones), su balance profesional es extenso y variado, alternando medios de comunicación (La Sexta, Vocento), seguros (Caser Seguros), sector hostelero, la Real Federación Española de Karate y un largo etcétera. Actualmente dedica sus esfuerzos al desempeño de funciones como CEO de Meniew, un ambicioso proyecto empresarial que pretende convertirse en la mayor BBDD de cartas de restaurante. Agustín viene al Coffee Break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



MEMORIA ANUAL

Gestiona tus miedos inconscientes en el emprendimiento

Fecha	21 de julio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	41
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

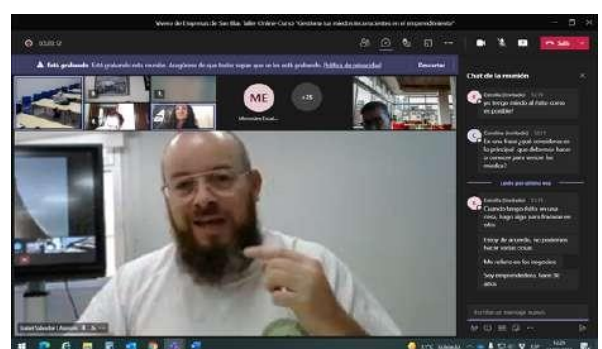
Descripción:

¿Qué es el miedo? ¿Cómo afecta el miedo a nuestro cerebro? ¿Cómo nos sentimos cuando tenemos miedo?

Objetivos: tomar conciencia de cuál es el principal miedo en el emprendimiento y tener un abanico de herramientas a aplicar. Profundizaremos en una de ellas para poder liberarlo y encontrar sus aliados en los negocios.

Programa:

- ¿Qué es el miedo? Todos pasamos en algún momento por miedos cuando se emprende, miedo a vender, miedo al rechazo, miedo al no, miedo a hablar en público, miedo a tener mucho dinero y tener que protegerlo o estar en la escasez económica, pero para todo esto hay solución, pero debes tener en cuenta... Cómo nos afecta el miedo a nuestro cerebro
- ¿Cómo afecta el miedo a nuestro cerebro? Una vez que conoces cómo funciona el cerebro frente al miedo, verdaderamente sabrás cómo gestionarlo de por vida ¿va a ser fácil? No. ¿Va a ser difícil? No. Va a ser sencillo, dicho de otra manera, hay que saber aplicarlo con una metodología sencilla, ahí radica todo en la vida, en la sencillez.
- ¿Cómo nos sentimos cuando tenemos miedo? Normalmente no reconocemos nuestras emociones cuando tenemos miedo, nos paralizamos, nos bloqueamos y no sabemos cómo avanzar. Hay dos emociones predominantes muy importantes reconocer y sus derivadas, te lo contaremos en detalle en esta sesión formativa.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	23 de julio de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Plan Relanza

Fecha	29 de julio de 2021
Formato	
Tipo de actividad	Convocatoria
Organizador	A.G. Economía, Innovación y Empleo
Asistentes	
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #emblematico #ayudas

Descripción:

Las medidas sanitarias y de confinamiento de la población española acordadas por el Gobierno de España y Comunidades Autónomas durante la pandemia de la COVID-19, supusieron la reducción o incluso la supresión de la actividad de muchos sectores económicos.

Por ello, y debido al peso del colectivo de trabajadores autónomos en la economía, el Ayuntamiento de Madrid quiso ayudar a los autónomos que vieron perjudicados por las consecuencias económicas que trajo la pandemia de la COVID-19, como medida de estímulo para evitar la destrucción de empresas, la estabilidad de empleo y la generación de riqueza.

En estas circunstancias excepcionales, el Ayuntamiento de Madrid, a través del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, tramitó y gestionó una convocatoria pública de ayudas dirigida a trabajadores autónomos por importe global de 3.510.000 euros.

La ayuda consistió en una subvención por importe de 3.000 euros, a fondo perdido, dirigidas a autónomos que estuvieran dados de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos el 1 de enero de 2019 y que no hubieran causado baja en 2020 ni 2021, y que como consecuencia de la pandemia hubieran visto reducido en 2020 su rendimiento neto medio en, al menos, un 50% con relación al del ejercicio 2019.

En esta convocatoria del Plan Relanza de 2021 se registraron 4.274 solicitudes que dieron lugar a 1.170 personas beneficiarias.

Para la gestión de las ayudas se contó con tres entidades colaboradoras con las que se suscribió un convenio de colaboración. La selección de las entidades se realizó a través de una convocatoria pública, con concurrencia competitiva, aprobada por Decreto de 29 de junio de 2021, del delegado del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo.

Las entidades colaboradoras seleccionadas para la gestión de las ayudas del Plan Relanza fueron la Asociación Madrileña de Trabajadores Autónomos de Servicios (AMTAS), la Asociación de Trabajadores por cuenta propia de la Comunidad de Madrid (ATA Madrid) y la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores de la Comunidad de Madrid (UATAE Madrid).

MEMORIA ANUAL

PLAN RELANZA

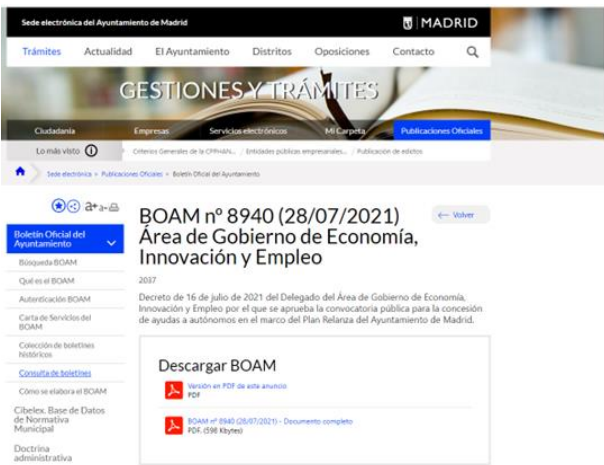
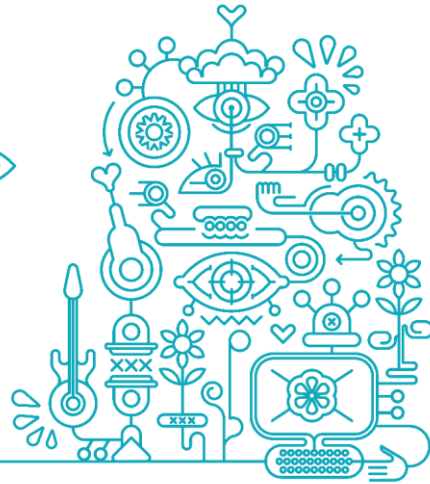
Ayudas a autónomos 2021

Dirigido a los trabajadores y trabajadoras autónomas, con un importe de 3.000€

Puedes realizar el trámite en línea o presencialmente desde el día 29 de julio hasta el 30 de noviembre.

Consulta las bases en www.madridemprende.es

 **MadridEmprende**



El Plan Relanza ofrece ayudas de hasta 3.000€ a fondo perdido para los/as autónomos/as del municipio de Madrid

Categorías

- Internacionalización
- Apoyo a la infancia
- Formación
- Empleo
- Emprendimiento
- Innovación y estudios



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Rafael Martín

Fecha	30 de julio de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Para este Coffee Break contaremos con Rafael Martín, CEO de Asesor Excelente.

Rafael es licenciado en Ciencias Matemáticas, empezó su carrera profesional en IBM, en el mundo de los datos, en la parte técnica, preventa y consultoría. Después pasó por diferentes empresas de *software* especializándose en el mundo de los despachos profesionales. Hace 6 años decidió crear su propia empresa y ofrecer sus servicios, así nació Asesor Excelente.

Asesor Excelente ofrece servicios de valor añadido a más de 2.500 asesorías de todo el país, sus servicios de formación y consultoría son valorados por su calidad y les ha permitido llegar a acuerdos con grandes compañías como Banco Sabadell, Catalana Occidente y Camerfirma. Su facturación supera ya los 500.000 euros en modelo de suscripción *one to one*, y dispone de más de 100 colaboradores que trabajan con ellos en el día a día.

MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Villaverde

Fecha	6 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Fomento al emprendimiento

Fecha	7 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	1
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Coloquio sobre aspectos relacionados con el emprendimiento, y resolución todas las posibles dudas iniciales que pueden surgir al comenzar una actividad empresarial. Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivos: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

Visita de la agencia de emprendimiento del Ayuntamiento de Cascais (Portugal)

Fecha	7 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

La agencia de emprendimiento del Ayuntamiento de Cascais (Portugal) ha desarrollado un proyecto local llamado Escuelas Emprendedoras en el que los alumnos reciben formación durante el curso escolar y al final de ese año tienen que desarrollar una idea que pueda convertirse en un negocio y presentarse a un concurso entre escuelas. De ese concurso sale un proyecto ganador que recibe como premio una visita al ecosistema madrileño de la Universidad Europea, que es socio en el programa.

Por ello se organiza esta visita, para que el grupo de 4 jóvenes estudiantes portugueses que ganó el concurso, con el proyecto BioBlister, puedan conocer el vivero y algunos proyectos que pueden ser interesantes.

El concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño, y el director general Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, Fernando Herrero, acompañan en la visita a Jean Pierre Baronet (responsable DNA Cascais).

MEMORIA ANUAL

El arte de la negociación

Fecha	9 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todo emprendedor está sujeto a diversas situaciones donde debe negociar, por lo cual requiera herramientas prácticas para que dichas negociaciones sean exitosas. Entre las múltiples habilidades que debe poseer un emprendedor destaca su capacidad para negociar con diferentes personas e instituciones. Este curso brinda herramientas prácticas para maximizar las posibilidades de éxito en estas negociaciones.

Objetivo: ofrecer a los participantes las habilidades y estrategias adecuadas para llevar a cabo un proceso efectivo de negociación a través del desarrollo de un estilo propio enmarcado en las reglas que rigen toda negociación.

Desarrollaremos un estilo propio de negociación adaptado a sus necesidades, identificaremos las diferentes fases del proceso de negociación y aplicaremos técnicas en cada fase del proceso.

Programa:

- Introducción: concepto. Elementos. La psicología de la negociación.
- Modelos de negociación.
- El proceso de negociación.
 - Fase I: Preparación.
 - Fase II: Creación del clima adecuado.
 - Fase III: La negociación propiamente dicha: El manejo de las concesiones.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Johanna Gallo

Fecha	10 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Johanna Gallo, CEO y cofundadora de APlanet, una plataforma B2B para ser más sostenibles, que permite a las organizaciones gestionar toda su sostenibilidad y responsabilidad social corporativa en un solo lugar. En este evento, la emprendedora nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Carabanchel

Fecha	10 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Conceptos financieros para tu empresa

Fecha	13 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este taller 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: Asociación de Mujeres Empresarias Iberoamericanas

Fecha	13 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de la Asociación de Mujeres Empresarias Iberoamericanas al vivero con el ánimo de dar visibilidad a los servicios y las instalaciones de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid.

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor en colectivos vulnerables.



MEMORIA ANUAL

Cómo construir una idea de negocio

Fecha	14 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este taller 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

Fomento al emprendimiento

Fecha	14 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Coloquio sobre aspectos relacionados con el emprendimiento, y resolución todas las posibles dudas iniciales que pueden surgir al comenzar una actividad empresarial. Es una actividad donde se emplea un lenguaje sencillo y cercano, la metodología es teórica, práctica, dinámica y participativa.

Objetivos: potenciar el espíritu emprendedor y estimular la incorporación al mercado laboral, como promotor de una idea de negocio.

Contenido:

- Emprendimiento como alternativa laboral.
- Idea proyecto.
- Recursos.



MEMORIA ANUAL

Nociones básicas contables, financieras, fiscales y jurídicas de un emprendedor (online)

Fecha	14 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	59
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

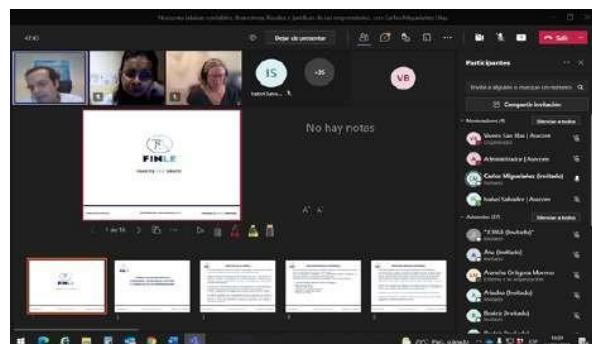
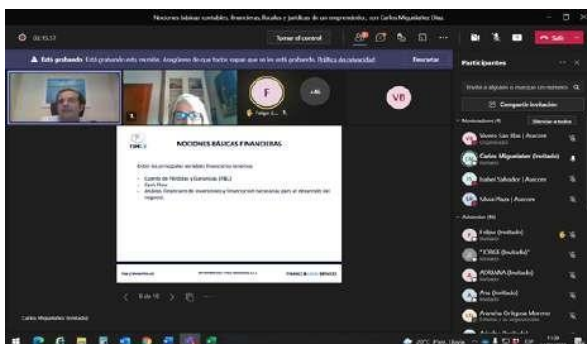
El objetivo de la charla es presentar un modelo de gestión para los emprendedores, basado en control de gestión, planificación financiera y tesorería para poder gestionar el día a día del negocio y obtener mejores resultados

Contenidos: ¿Cómo realizar un *Business Plan*? ¿Qué es un *Budget* y cómo construirlo? Forecast y herramientas de revisión mensual, trimestral y anual. ¿Cómo aprender a funcionar con unos objetivos y revisión de los mismos? Planteamiento del negocio en base a los objetivos marcados, siendo capaz de explicar las directrices para gestionar el negocio.

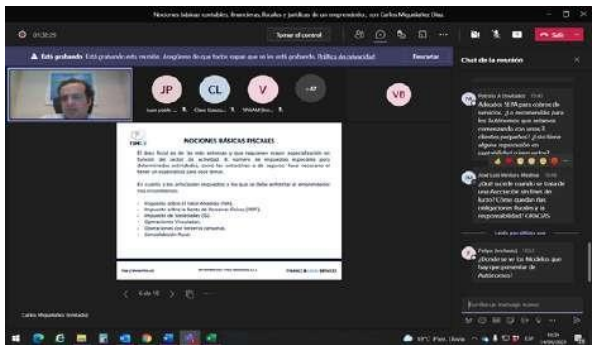
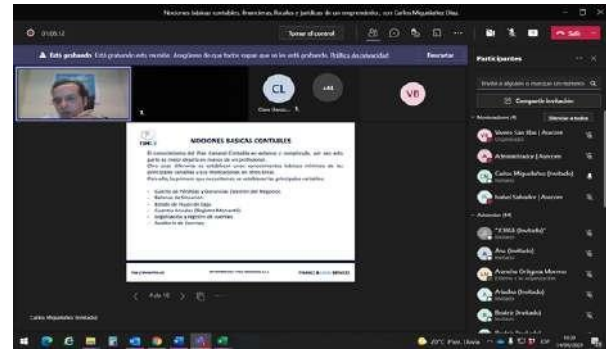
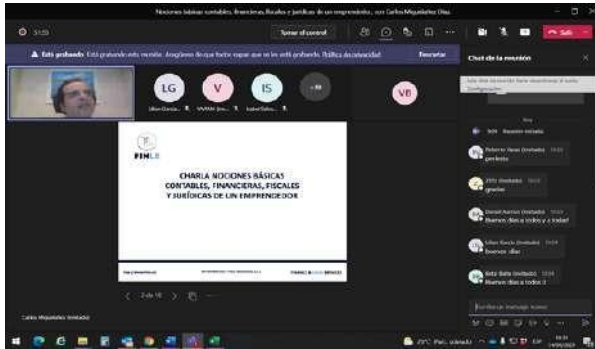
El objetivo de este taller es que los emprendedores sean capaces de conocer las herramientas con las que poder gestionar su negocio y tener unos mínimos conocimientos financieros y de gestión.

Programa:

- Conocimientos financieros básicos para la gestión del negocio.
- Conocimientos fiscales básicos.
- Funcionamiento y obligaciones formales a nivel mercantil de la compañía.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Cómo vender tus productos en todos los *marketplaces* nacionales sin morir en el intento

Fecha	15 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Poder beneficiarse del poder de comercialización del *marketplaces*, mejorar las ventas, llegar a nuevos clientes, monitorización y obtención de estadísticas para saber qué producto funciona, ahorro de costes... son sólo alguna de las ventajas que explican el auge de los *marketplaces* como nuevo canal de venta.

Programa:

- Presentación *marketplaces* por categoría de productos.
- Elegir marketplace para mis productos.
- Técnicas y herramientas para empezar a vender.

Objetivo: conseguir vender mis productos en menos de 2 semanas en al menos 2 marketplace elegidos.



MEMORIA ANUAL

Crea tu página web y tienda *online* en tiempo récord

Fecha	15 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Es posible crear un producto digital en unas pocas horas? La respuesta es sí. En esta formación práctica se va a mostrar técnicas de MVP y todo lo que necesitas saber para crear tu propia web. Ampliaremos nuestra web para poder realizar ventas y veremos posibles técnicas para obtener un rendimiento con ella, aún sin tener productos.

Objetivo: crear tu web profesional.

Contenido:

- Tipos de mínimo producto viable.
- Introducción al funcionamiento de la web.
- Tipos de CMS existentes en el mercado.
- ¿Dónde alojar mi web?
- Crea tu página web con WordPress.
- Amplia tu página web con plugins WooCommerce: ¿Cómo vender desde WordPress?
- Introducción al SEO y las tiendas sin productos.



MEMORIA ANUAL

Desarrollar el plan de empresa

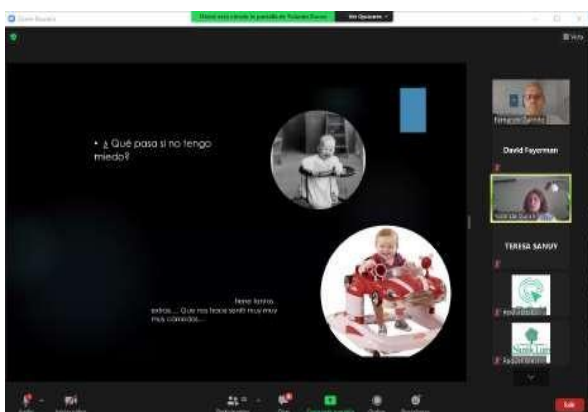
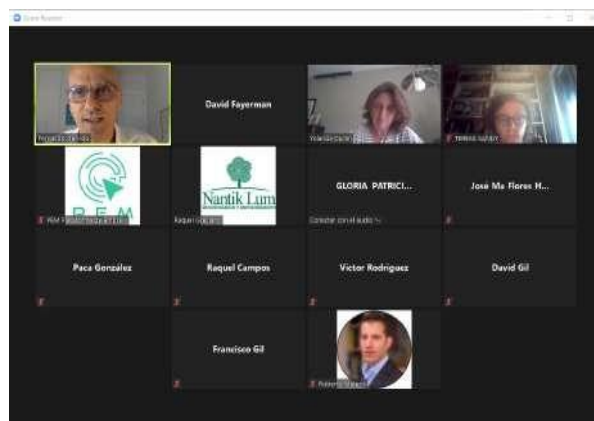
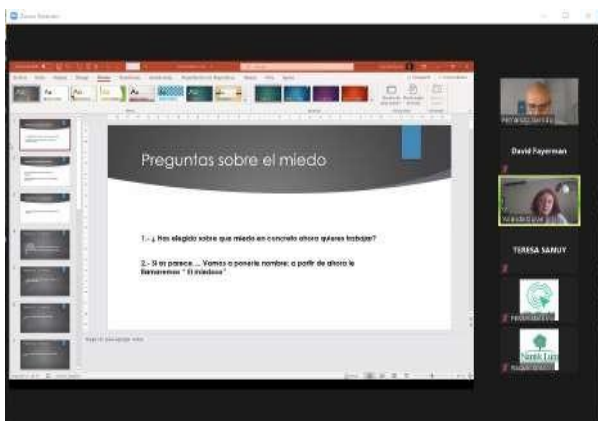
Fecha	15 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este taller 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

Cómo vender y convencer

Fecha	16 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Fundación Nantik Lum
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

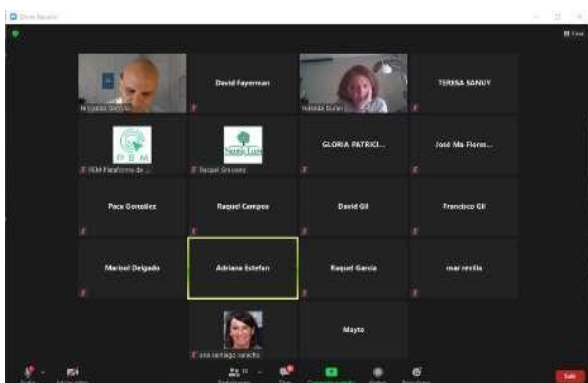
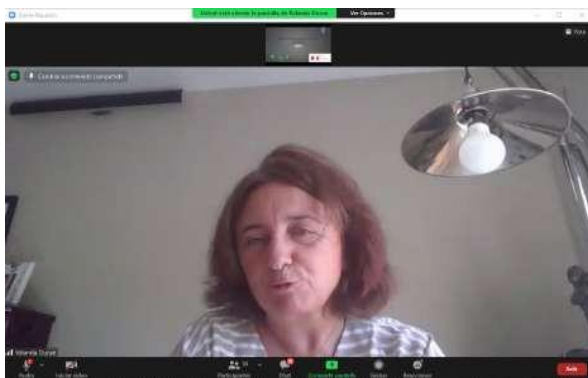
Descripción:

El Programa AVANZA 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

Economías para un nuevo mundo

Fecha	16 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	3
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

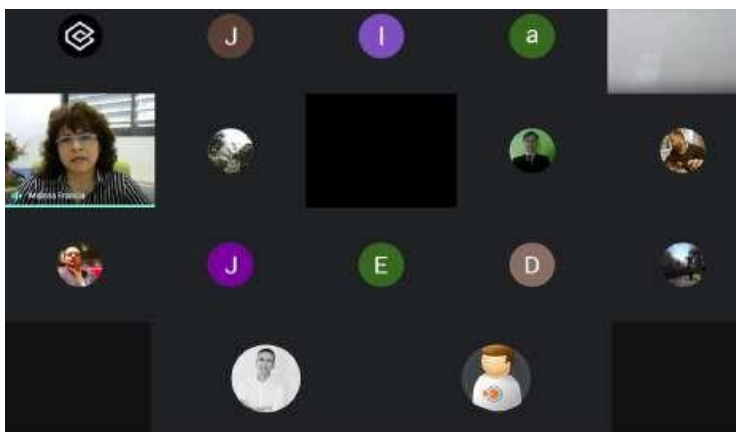
Descripción:

Abordaremos la temática de las nuevas economías que están surgiendo respecto al sistema actual. Economías más sostenibles tanto a nivel medioambiental, como social. Veremos como estas nuevas economías van tomando fuerza y casos reales de proyectos que ya se están ajustando a estos nuevos modelos innovadores.

Objetivo: profundizar en temáticas de nuevas economías.

Contenido:

- ¿Qué son las nuevas economías?
- Tipos de economías existentes.
- Empresas que se ajustan a estos nuevos modelos.
- ¿Cómo mi empresa puede ajustarse a estas economías alternativas?
- ¿Tienen futuro estos nuevos modelos económicos?



MEMORIA ANUAL

Guía de pasos a seguir para emprender

Fecha	16 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este taller tiene como objetivo ser una guía práctica de los pasos a seguir por los emprendedores en el orden adecuado para maximizar sus recursos.

Cualquier emprendedor que inicia su empresa, se enfrentará a diversos problemas antes y después del arranque de la misma. Es habitual no saber por dónde empezar y la secuencia de procesos a realizar desde elegir el objeto de actividad, constituir la empresa y dar los primeros pasos, hasta la administración de los recursos. Realizar los trámites adecuados en la secuencia correcta es fundamental para que la idea de negocio del emprendedor llegue a ser una empresa con éxito en el mercado. La incorrecta ejecución puede ocasionar desde un desgaste de energía del emprendedor hasta problemas más graves como costes más elevados, pérdidas de subvenciones, etc.

MEMORIA ANUAL

La magia de la comunicación, publicidad y marketing local de proximidad

Fecha	16 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Mediante el análisis y diagnóstico de tu negocio puedes conocer la situación real de tu empresa en lo referente a promoción de esta. Utilizando una metodología única, estableceremos un programa de visibilidad práctica y creativa de pymes, por medio de planes personalizados de acción generales y específicos, según la ubicación y el sector del negocio. Enviando el mensaje correcto al mercado objetivo y a través de medio adecuado.

Objetivo: promocionar tu negocio en su entorno más cercano o donde este tu público objetivo y vender más. Ayudar a visibilizar tu negocio en su entorno físico y digital.

Programa:

1. Autodiagnóstico promocional: Tu negocio. Tu competencia. Recursos.
2. Promoción: Objetivos. Beneficios. Mecanismos.
3. Medios de promoción: Más de 100 herramientas prácticas y creativas de marketing, comunicación y publicidad local de proximidad.
4. Estrategias de promoción. Microsegmentación. Diferenciación. Objetivos inteligentes. Cronología de la promoción.
5. Evaluación y control. Resultados. Desviaciones. *Feedback*.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Roger Antelo Rodríguez

Fecha	17 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con la experiencia de Roger Antelo Rodríguez, CEO en Suhimore.

Roger es diplomado en Marketing y Relaciones Públicas, técnico superior en Operaciones Financieras, técnico superior en Dirección de Hostelería y Turismo, así como técnico especializado en Dirección de Proyectos.

Actualmente desempeña sus funciones como CEO en Suhimore, un ambicioso proyecto empresarial y gastronómico que tiene como objetivo combinar la tradición gastronómica japonesa con las modernas técnicas culinarias. Roger viene al Coffee break para contarnos su experiencia en el mundo empresarial y ofrecer sus consejos a los nuevos emprendedores. Más tarde se abrirá una ronda de preguntas.



MEMORIA ANUAL

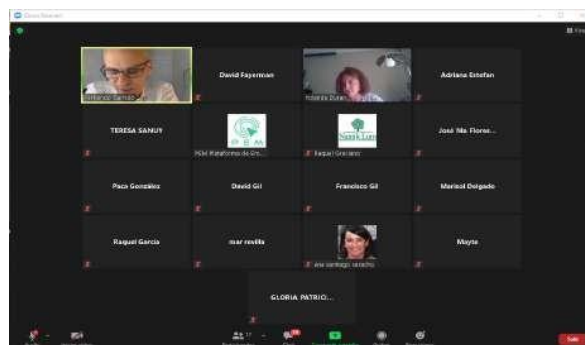
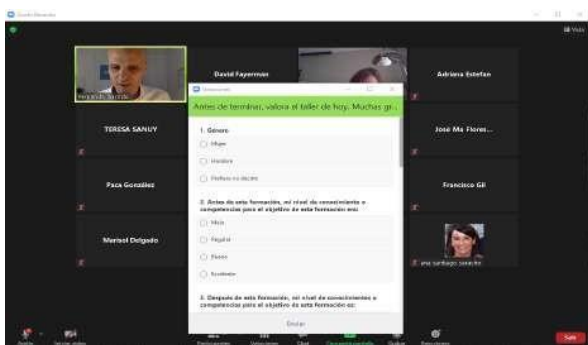
Viabilidad y proyección de mi negocio

Fecha	17 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

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.



MEMORIA ANUAL

Fiscalidad y finanzas ¿Qué necesito saber para emprender?

Fecha	21 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso ofreceremos las pautas para cualquier emprendedor que tenga una idea de negocio en la cabeza y la quiera poner a en marcha conozca por dónde empezar y cómo controlar el grado de consecución de sus objetivos.

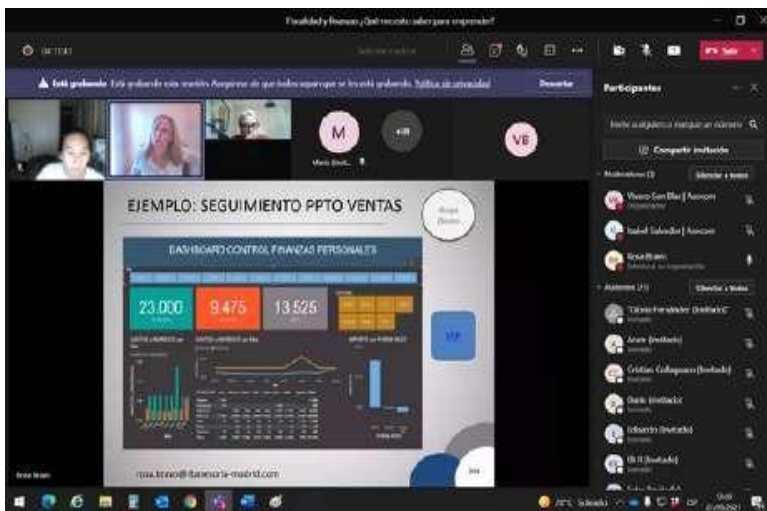
Objetivos:

- Explicaremos conceptos básicos necesarios que todo emprendedor debe conocer en las áreas de la fiscalidad y las finanzas desde un punto de vista didáctico y aplicable a *freelance*, pymes y *startups* sin necesidad de conocimientos previos.
- Veremos la utilidad práctica de la realización de un plan económico-financiero, así como del cuadro de mando o dashboard y analizaremos porqué todo emprendedor debería de tener presente estas herramientas para poder emprender y, posteriormente, llevar el control de su actividad

Programa:

- Autónomo vs sociedad:
- Protección patrimonio personal.
- Gastos fiscalmente no deducibles / conflictivos.
- ¿Cuántos impuestos pagaré?
- Plan económico-financiero:
- ¿Por qué es importante?
- Para nuevas empresas.
- Para empresas ya en funcionamiento.
- Apartados de un plan económico-financiero: inversiones, financiación, tesorería, ingresos y gastos.
- ¿Qué es un cuadro de mando o dashboard? ¿Y cuál es su utilidad?:
- Cómo crearlo y su utilidad práctica.
- Algunos de los indicadores más útiles desde el punto de vista económico y financiero.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para emprender

Fecha	21 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	42
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para emprender", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 4 sesiones: 21, 22, 23 y 24 de septiembre de 2021.

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.

Objetivo: conducir a las personas emprendedoras hacia el autoconocimiento de sus capacidades y habilidades, además de facilitar recursos que le permitan orientar sus habilidades y obtener otras nuevas con una perspectiva empresarial.

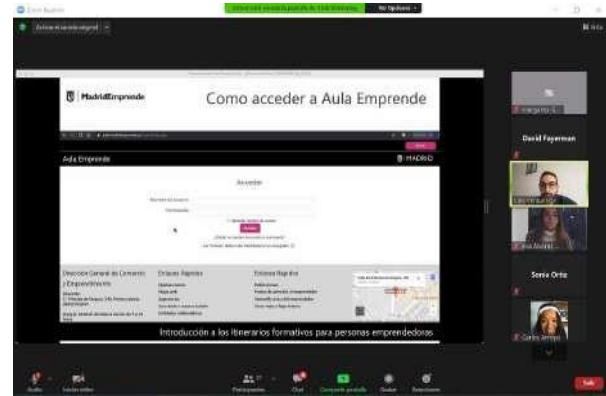
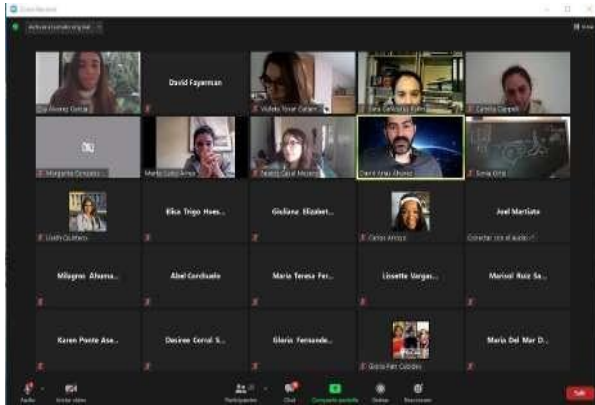
Programa:

- Aprender a emprender, gestión del cambio: de emprendedor a empresario, cómo evitar errores al empezar un negocio.
- Reflexionar sobre aspectos del emprendimiento transversales y comunes a cualquier sector de actividad como son el autoconocimiento y la toma de conciencia de las propias capacidades y desarrollo de habilidades.
- Actitud personal ante el emprendimiento y desarrollo de mentalidad empresarial.
- Claves de la motivación, patrones de la comunicación, tipos de inteligencia, estilos de liderazgo y su tendencia evolutiva, desarrollo objetivo del comportamiento.
- Procesos de ideación, métodos de apoyo para análisis de opciones y toma de decisiones.
- Trabajar con objetivos, pasos para su definición, traducción en acciones concretas y medición de resultados.
- Métodos y herramientas para la organización, para la gestión del emprendimiento y para la gestión del cambio.
- Generalidades sobre estilos de comunicación personal, comunicación de un proyecto de emprendimiento y herramientas para mejorar las habilidades comunicativas.
- Análisis del ecosistema emprendedor actual y de los apoyos existentes en el entorno para lanzar un proyecto empresarial.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula

MEMORIA ANUAL

Emprende”, aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.



MEMORIA ANUAL

Speed networking: Como te ha ido y cómo lo haces ahora

Fecha	21 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Queremos saber cómo te ha ido con tu empresa y cómo lo haces ahora.

El objetivo de *speed networking* es conocer los proyectos de emprendimiento de todos los asistentes al evento, para ello, cada participante deberá traer preparado un pitch de su negocio para presentarlo al resto de asistentes de forma rotatoria. Sin duda queremos que puedas sacar partido a todas las ventajas que ofrece este tipo de evento, dónde tendrás la posibilidad de realizar contactos que puedan convertirse en futuras alianzas, sinergias, oportunidades o clientes.



MEMORIA ANUAL

Cómo realizar un pacto de socios a medida

Fecha	22 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

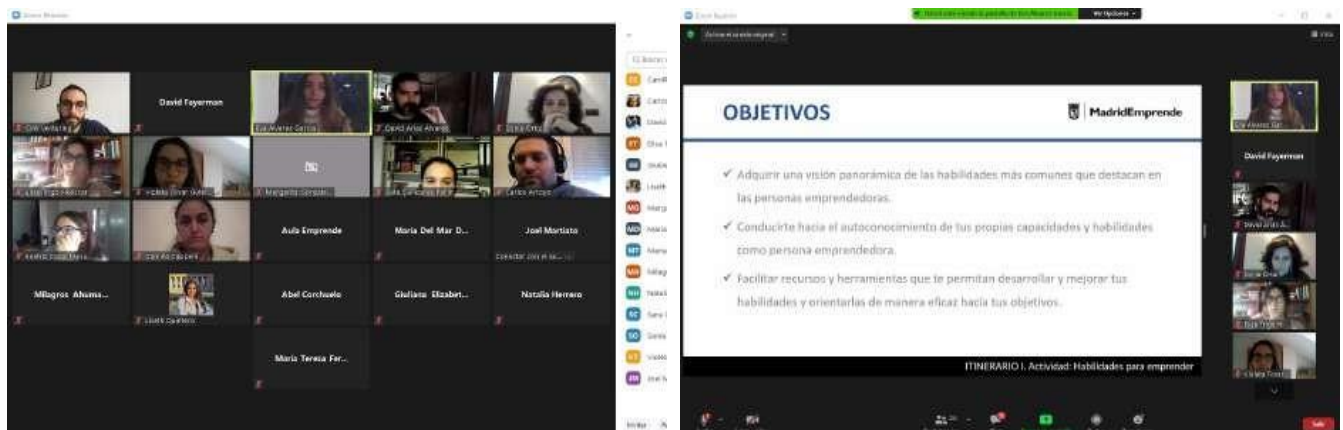
Descripción:

En España, afortunadamente, pese a la pandemia están en marcha potentes proyectos emprendedores que necesitan alianzas entre socios con una visión alineada que motive a colaborar y desarrollar un proyecto común. La visión, misión y valor inicial ha de perdurar para que el proyecto funcione. Por ello el pacto de socios a medida, un acuerdo que contempla aspectos claves presentes y futuros en cuanto a las necesidades e intereses de los socios respecto con los del proyecto empresarial.

Programa:

- Con quien asociarse.
- Alineación objetivos de los socios con las del negocio.
- Cuando realizar un pacto de socios.
- Que contemplar en un pacto de socios a medida.
- Casos de éxito.

Objetivo: Dotar al participante de la visión y misión de establecer un pacto de socios consensuado para llevar a cabo un proyecto empresarial conjunto observando reglas de juego y acuerdos en cuanto a su funcionamiento, derechos y obligaciones para con el proyecto, evitando conflictos.



MEMORIA ANUAL

Impulsa tu negocio con marketing digital SEO

Fecha	22 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	37
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller teórico práctico que explica una introducción al concepto de publicidad en Facebook Ads. Optimizar campañas en Facebook Ads es una tarea fundamental para rentabilizar al máximo tu dinero y conseguir lo antes posible tus objetivos de venta o *branding*. Además, se analizarán varios casos prácticos ilustrativos para la mejor comprensión del contenido del taller.

Muchas veces hemos pensado en como aumentar la visibilidad digital de nuestro negocio *online*. ¿Existe alguna manera gratuita de potenciar nuestra empresa en la red? La respuesta es sí, podemos hacer uso de conocimientos de posicionamiento web para empezar a destacar sobre nuestros competidores y vender más.

Objetivo: enseñar una introducción a Facebook Ads de forma teórica y como empezar a hacer tus primeras campañas.

Programa:

- Qué es FacebookAds.
- Objetivos y estrategia de campañas.
- Audiencias y anuncios.
- Optimización de campañas.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Juan Carlos Fernández-Incera

Fecha	23 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Juan Carlos Fernández-Incera fundador de EZENIT y director de negocio. Compartiremos un rato de tertulia acompañado de un café, donde contará su experiencia en el ámbito del emprendimiento.

Juan Carlos es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense. A mediados de 2013 lanzó al mercado su *startup* Acuerdalo.com que supuso toda una revolución de la compra *online* a través de una tecnología que permite a los clientes negociar a precio. Entre sus clientes están Cemex, Iberia, Repsol y Club de Primera División Española.

Actualmente, se encuentra liderando el proyecto Ezenit, donde aportan a las empresas todo lo que hacen como emprendedores para aplicarlos a grandes empresas y sacando de esta manera proyectos de innovación.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Cómo digitalizar la comunicación de tu empresa

Fecha	23 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Curso dirigido a emprendedores, comerciantes, autónomos y pymes en el que se desgranarán los factores claves para llevar a cabo la digitalización de su empresa, en el campo del marketing y la comunicación. Definiremos una estrategia de comunicación en consonancia con los objetivos comerciales y mostraremos de una manera sencilla y clara los pasos a seguir para llevar a cabo con éxito dicha estrategia, apoyándonos en todas las herramientas digitales disponibles y siguiendo el método web más SEO más email MK + redes sociales más analítica.

Objetivo: dar a conocer a los emprendedores las herramientas digitales necesarias para llegar hasta sus futuros clientes.

Programa:

- Módulo 1: ¿Qué es la digitalización de una empresa?
- Módulo 2: Definición de tu estrategia comercial. Definición de tu público objetivo y tus objetivos de ventas. Pasos para realizar un plan de marketing digital adecuado a tu estrategia comercial.
- Módulo 3: Herramientas para digitalizar la comunicación de tu empresa. Creación y diseño de tu página web. Dominio, *hosting*, emails corporativos. Creación de website (o *e-commerce*) a través de Wordpress. Certificados SSL y política de cookies para cumplir la LOPD. Aplicación de estrategia SEO en tu website. ¿Cómo puede ayudarte? Creación de blog corporativo. Diseño de blog corporativo a través de Wordpress. ¿Qué es y en qué puede ayudar a tu negocio? Creación de perfiles en redes sociales. Principales redes y características. Elección de las redes sociales idóneas según tu estrategia. Diseño de campañas de e-mail marketing. ¿Estrategia informativa o comercial? Herramientas de e-mail marketing para explotar tu base de datos. Estrategia SEM. ¿Qué es y para qué sirve SEM? SEM Vs SEO. *Inbound marketing*. Creación de contenido propio para website y redes sociales. Herramientas *online* de diseño gráfico para distintos tipos de canales. Analítica de resultados. Google Analytics para Websites. Herramientas para analizar impacto de redes sociales. Saber leer los resultados de e-mail marketing y usarlo en tu beneficio.

MEMORIA ANUAL

Emprendimiento sostenible

Fecha	23 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Veremos diferentes casos de emprendimiento sostenible: aplicación del Zero Waste con productos reutilizables o biodegradables. Creación de prendas a partir del reciclaje de posos de café, redes de pesca, neumáticos usados, lana y algodón post industrial o botellas de agua. Bolsos a partir de materiales encontrados en la basura. Prendas y zapatos hechos de algodón orgánico, comercio justo o nuevos materiales: cuero de la piña, cuero de la hoja de palma, fibras de pântano, telas de cáscara de naranja. Impresión en 3D de productos. Plataformas B2B para vender excedentes de tejidos. Iniciativas de reciclaje textil para tratar de eliminar las gigantescas montañas de basura textil. Innovación, con materiales que ni se manchan, huelen o se arrugan... Apps sostenibles, (comprar marcas sostenibles, cálculo de la huella ambiental). Apps, e-tickets, eliminación del uso del papel, apps de audioguías en el propio móvil del usuario, para museos. Economía colaborativa, carsharing, motosarhing, patinetes, bicis, *coworking* o coliving, alquiler de arte. Webs y apps de venta de todo tipo de productos de segunda mano. *Blockchain* para la trazabilidad de alimentos o ropa. Emprendimiento inclusivo, con proyectos que dan trabajo a discapacitados, diseñadoras y modelos con síndrome de Down, modelos trans, la importancia y beneficios de la diversidad de género y de otros colectivos minoritarios en las empresas. Emprendimiento solidario en colaboración con ONGs. Finanzas sostenibles, universidad sostenible e incluso ciudades sostenibles.

Contenidos:

- El poder de las empresas para cambiar el mundo.
- Ética empresarial.
- RSC
- Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- 8 Objetivos del Milenio.
- 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (Agenda 2030).
- Pasar de la economía lineal a la economía circular, modelo de negocio circular, la economía colaborativa...

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Openday con empresas graduadas

Fecha	23 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	3
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Open Day con empresas graduadas de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid. El objetivo es fomentar las relaciones comerciales.

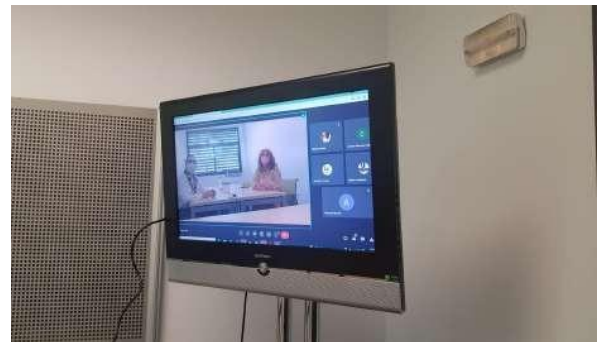
Participantes:

AUDIT PROVIDE, empresa graduada del vivero de Villaverde.

- Responsable: Salvador VidegainDíaz.
- Sector: auditora de los sistemas de gestión de prevención de riesgos laborales de las empresas.

BIOCLIMAX, empresa graduada del vivero de Puente de Vallecas.

- Responsables: Susana Martínez López y Cristina Sanz Moraga.
- Sector: es una empresa dedicada a la gestión de proyectos arquitectónicos y de eficiencia energética, con una visión sostenible y social que valora al hombre y su entorno.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Vicálvaro

Fecha	24 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	14
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Cómo realizar un pacto de socios a medida

Fecha	27 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En España, afortunadamente, pese a la pandemia están en marcha potentes proyectos emprendedores que necesitan alianzas entre socios con una visión alineada que motive a colaborar y desarrollar un proyecto común. La visión, misión y valor inicial ha de perdurar para que el proyecto funcione. Por ello el pacto de socios a medida, un acuerdo que contempla aspectos claves presentes y futuros en cuanto a las necesidades e intereses de los socios respecto con los del proyecto empresarial.

Programa:

- Con quien asociarse.
- Alineación objetivos de los socios con las del negocio.
- Cuando realizar un pacto de socios.
- Que contemplar en un pacto de socios a medida.
- Casos de éxito.

Objetivo: Dotar al participante de la visión y misión de establecer un pacto de socios consensuado para llevar a cabo un proyecto empresarial conjunto observando reglas de juego y acuerdos en cuanto a su funcionamiento, derechos y obligaciones para con el proyecto, evitando conflictos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita de la Asociación Alucinos La Salle

Fecha	27 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de la Asociación Alucinos La Salle con el ánimo de dar visibilidad los servicios y las instalaciones de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid.

Objetivos: potenciar el espíritu emprendedor en colectivos vulnerables.

Esta asociación surge en el año 1986 en el Barrio de San Fermín (Usera) como una iniciativa de un grupo de profesionales de distintas ramas para apoyar a las familias del barrio, desarrollando una gran cantidad de proyectos educativos dirigidos principalmente a los menores y jóvenes del barrio.



MEMORIA ANUAL

¿Es la voz el futuro de las ventas y el marketing?

Fecha	28 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todos en nuestro día a día escuchamos la radio, vemos anuncios en la televisión pero... ¿Qué pasaría si no tuvieran voz ni sonido? En esta formación vamos a ver cómo usar el podcasting, el futuro de la voz, para fomentar nuestra marca personal e incrementar nuestras ventas. El podcast puede ser nuestra tarjeta de visita.

Objetivo: aprender sobre posicionamiento de voz y podcasting.

Contenido:

- ¿Es la voz el futuro de las ventas y el marketing?
- Introducción al podcasting.
- Cómo un podcast puede ayudarme a vender.
- Posicionamiento de marca mediante la voz.
- Técnicas de poscasting.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Jesús Alonso Gallo

Fecha	28 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos un café con Jesús Alonso Gallo que nos contará su experiencia en el ámbito del emprendimiento.

Jesús ha desarrollado su carrera durante los últimos 40 años trabajando en empresas diversas como director de marketing y director comercial, creando 4 empresas como emprendedor, vendiendo 3 de ellas, 2 a multinacionales, Drosoft a Electronic Arts y Restaurantes.com al Grupo Michelin.

En la actualidad es inversor en serie, profesor, mentor y conferenciante, colaborando con diversas instituciones públicas y privadas para ayudar a los nuevos emprendedores a conseguir sus sueños. Desde el año 2012 ha sido inversor de 70 startups.



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Habilidades para mujeres emprendedoras

Fecha	28 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Habilidades para mujeres emprendedoras", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 2 sesiones: 28 y 29 de septiembre de 2021.

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. Se compondrá de dos jornadas por edición en las que desarrollar contenidos teóricos y prácticos dirigidos a potenciar las habilidades y la motivación necesarias en mujeres emprendedoras.

Objetivo: 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.

Programa:

- Empoderamiento de la mujer en el ecosistema emprendedor.
- Liderazgo y gestión emprendedora.
- Retos y desafíos para emprender.
- Razones culturales y aversión al riesgo.
- Gestión del cambio personal y profesional.
- Refuerzo de habilidades comerciales y estrategias de venta.
- Nuevos modelos de venta.
- Definición de objetivos, diseño de estrategias de acción y mejora de un negocio.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Marketing digital y fundamentos web

Fecha	28 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	211
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

Esta formación está enfocada 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*. La actividad se compondrá de cinco jornadas para cada edición en las que desarrollarán contenidos prácticos, introduciendo los conceptos teóricos en el momento de su aplicación. La última jornada estará dedicada a mostrar y desarrollar casos prácticos con simulación real.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de marketing digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*.

Contenidos:

- Marketing y publicidad digital. Planificación. Marketing, segmentación del mercado, posición de venta. 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.
Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.

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 del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

MEMORIA ANUAL

Retos del tercer sector de acción social

Fecha	29 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta formación estudiaremos en profundidad el tercer sector de acción social de la mano de un experto en este ámbito. Veremos cómo se diseñan e implementan modelos de intervención comunitaria bajo un marco de innovación social. Además abordaremos los retos actuales y futuros del tercer sector.

Programa:

- Retos presentes del tercer sector.
- Acciones reales y de impacto en el medio.
- Diseño e implementación de modelos de intervención comunitaria.
- Visión de futuro del tercer sector.

MEMORIA ANUAL

Visita de Asociación de Mujeres Empresarias Iberoamericanas

Fecha	29 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de Asociación de Mujeres Empresarias Iberoamericanas al vivero con el ánimo de dar a visibilidad los servicios y las instalaciones de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid.

Una vez finalice la visita al vivero la asociación invitada dará una charla en relación con una temática de emprendimiento social

Agenda:

- 10:00 horas. Bienvenida y visita por las instalaciones del vivero
- 10:30 horas. Presentación de los servicios ofrecidos dentro de la red de viveros del Ayuntamiento de Madrid
- 11:30 horas. Formación a cargo de responsable de la asociación: Ivette Barreto -directora de la asociación de Mujeres Empresarias Iberoamericanas.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con José Manuel Moreno

Fecha	30 de septiembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos un café con José Manuel Moreno, fundador de una empresa que se dedica al ecommerce de productos para regalos de empresa con impresión.

José Manuel estudió Formación Profesional en la rama administrativa. Su primer trabajo fue como chico de los recados y cobrando facturas para una empresa de alquiler de maquinaria para obras públicas. En ese recorrido, visitando empresas, le surgió la posibilidad de comercializar objetos promocionales, se inició como comercial a comisión, pero su intención era encontrar un trabajo por cuenta ajena que le aportara seguridad y estabilidad económica.

Comenzó a trabajar en una empresa de servicios bancarios durante dos años, cuando le iban a hacer de plantilla fija, decidió dar un cambio e iniciar su camino empresarial. Esto fue en el año 1991, ya han pasado 30 años y cada día lo sigue afrontando con ilusión por el trabajo, siempre abierto a seguir evolucionando y agradeciendo la confianza que los clientes depositan en su equipo. La empresa tiene sede en Granada y se dedica al ecommerce de productos para regalos de empresa con impresión (B2B principalmente).

MEMORIA ANUAL

Cómo mejorar el posicionamiento *online* de tu negocio

Fecha	30 de septiembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta jornada, se analizará el impacto notorio y positivo que tiene el posicionamiento SEO y SEM a la hora de ganar visibilidad de marca, tráfico web y aumentar las conversiones en los negocios.

El SEO (Search Engine Optimization) engloba todas aquellas estrategias y acciones necesarias para tener un posicionamiento orgánico ventajoso en los motores de búsqueda. Por otro lado el SEM (Search Engine Marketing) es una estrategia de marketing digital que pretende obtener esa visibilidad en los resultados de pago de los buscadores. Ambas herramientas digitales son fundamentales y prácticamente obligatorias si quieres que tu negocio sea relevante y tenga voz en un entorno digital tan competido como el actual.

Programa:

- ¿Qué son el SEO y el SEM? | Definición de conceptos básicos.
- Diferencias entre ambas estrategias digitales.
- Ventajas que aportan su uso en cuanto a resultados.
- ¿Por qué el posicionamiento SEO y SEM es necesario para mi negocio?
- ¿Cómo puedo implementar estas herramientas en mi estrategia de marketing digital?

MEMORIA ANUAL

Los conceptos financieros clave para emprender

Fecha	30 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Hacer un buen plan económico financiero es fundamental para conseguir la financiación que necesita tu proyecto y también 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.

Objetivos: conseguir que cada asistente pueda realizar el plan económico financiero o presupuesto de su empresa o proyecto. Formar al participante en las mejores prácticas de manejo de las finanzas en emprendimientos de distintos tipos, (manufactureras, tecnológicas, comercializadoras, distribuidoras, de restauración y de servicios) brindando conocimientos que faciliten la toma de decisiones y la visualización de problemas existentes y potenciales en el ámbito financiero. Adiestrar en el uso de instrumentos capaces de modelar los efectos del devenir económico sobre su emprendimiento, con la finalidad de tomar las debidas acciones ante los diferentes escenarios futuros.

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 y otros ingresos y gastos.
- Presupuesto de tesorería.
- Seguimiento continuo del presupuesto.



MEMORIA ANUAL

Mindfulness para emprendedores: gestión emocional del estrés

Fecha	30 de septiembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

No estamos preparados para este siglo. Va demasiado rápido, está demasiado lleno de gente, existe demasiada disponibilidad a todas horas, es la era de la tecnología, de la multitarea, de la falta de tiempo, del estrés. Si a esto le sumamos el acto de emprender un negocio, el desastre emocional está servido. Y es que, tomar unos minutos para desconectar y reconectar, se ha convertido en una experiencia cada vez más demandada.

El *mindfulness* y la gestión emocional se han demostrado altamente eficaces en la reducción del estrés, potencian la creatividad, mejoran la capacidad de concentración, ayudan a focalizar la atención y, por lo tanto, favorecen la planificación de tareas.

Objetivos:

- Dotar a los participantes de herramientas para manejar de manera eficaz sus emociones.
- Introducirles en la práctica del *mindfulness* para que puedan incorporarlo al día a día y así reducir el estrés y las consecuencias negativas de la multitarea.
- Mejorar, a través de la gestión emocional, los procesos cerebrales que intervienen en los mecanismos de atención, concentración y planificación.
- Orientar en la implantación de conductas laborales que conducen a estados de bienestar.

Programa:

- Presentación.
- Los costes emocionales de ser emprendedor.
- Tendencia Mind Full & Tendencia Mindful.
- Conceptos de *mindfulness* y gestión emocional. Desmontando mitos.
- Beneficios del *mindfulness*.
- Mecanismos y fundamentos del *mindfulness*.
- Ejercicios prácticos para el entrenamiento.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Aplica técnicas de neuromarketing en tu empresa

Fecha	1 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	55
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Todos hemos oído hablar del marketing y de su importancia en el mercado, pero muy poco del neuromarketing. Esta disciplina cada vez está más en boca de las grandes empresas que buscan adquirir nuevos clientes combinando la psicología del consumidor con técnicas de marketing. En esta sesión acercaremos el neuromarketing a emprendedores y pymes.

Objetivo: innovar en estrategias de marketing y ampliar conocimientos de neuromarketing.

Contenido:

- Neurociencia y mercadotecnia para vender más.
- Neuromarketing, el futuro.
- Casos prácticos de neuromarketing.
- Diseño de campañas de neuromarketing.



MEMORIA ANUAL

Presentación del programa de incubación

Fecha	4 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion #aceleracion

Descripción:

Programa de incubación HORECA desarrollado de octubre a diciembre con 78 proyectos inscritos y 13 seleccionados

El 72% de los proyectos son HORECA. Los restantes son redirigidos a programas (foodtech, alimentos y bebidas envasadas, aceleración).

Hubo una excelente valoración del programa por parte de todos los participantes, con una nota media del programa: 8,7 (sobre 10) y nota media de todos los ítems valorados superior a 8 (sobre 10).

Finalizaron 11 *startups* de 13 con 27 sesiones de formación (del 4 octubre al 20 diciembre), 39 sesiones de mentoring y 4 masterclass de expertos.

Del total, 11 proyectos finalizaron el programa:

- Gestión de operaciones: Meniew. Hot Table. Zersti.
- Marketing y fidelización: Solo Foodies. Barwise. Teikei.
- Nuevos modelos: Hoomies. Fina Filipina. Dulce dimensión. Mola Food. Vending vaso.

2 proyectos (Dina y Pan Comido) no finalizaron el programa de incubación, por no haber dimensionado adecuadamente las exigencias de participación, presencialidad, etc.



MEMORIA ANUAL

Itinerario I: Comunicación y *elevator pitch*

Fecha	5 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	88
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Comunicación y *elevator pitch*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 2 sesiones: 5 y 6 de octubre.

Enfocado a 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. Se realizarán tres jornadas en cada edición en la que desarrollarán los contenidos orientados a la puesta en práctica de la comunicación de un proyecto empresarial.

Objetivo: proporcionar las herramientas para elaborar y presentar un discurso orientado al público objetivo.

Programa:

- Construcción de un guion claro y efectivo.
- Orientación y utilización de hábitos verbales, gestuales, imagen, etc., para mejorar las capacidades de comunicación del emprendedor y la confianza en su expresión oral.
- Identificar técnicas eficaces para expresarnos con soltura y propiedad en público.
- Fórmulas de impacto.
- Ejercitar el control del miedo.
- La presentación. Improvisación y flexibilidad, esperar lo inesperado. Técnicas para atraer la atención de interlocutores y conseguir con éxito una cita o reunión.
- Concepto del *elevatorpitch*.
- *Elevator pitch* en el emprendimiento.
- Preparación de una presentación efectiva y de los mensajes en función del público objetivo.
- Claves para realizar la preparación, diseño eficaz e información relevante relativa al proyecto que debe contener de una presentación.
- Diferentes técnicas de comunicación en función del tipo y del hilo argumental utilizado para el *elevator pitch*.
- Prácticas: elaboración del *elevator pitch* del negocio del alumnado y exposición de su *elevator pitch*.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

2

Pregunta a tu objetivo

¿Que? ¿Cuanto?

Posicionamiento como experto, saliendo en 20 medios de comunicación en un plazo de 6 meses, poniendo en marcha una campaña de RRPP que contribuya a aumentar la reputación y credibilidad de la empresa y refuerce las acciones comerciales.

¿Como? ¿Cuanto?

¿Por que?

3

Identifica a los grupos de personas que influirán en el éxito de tus acciones.

CLIENTES
CONSUMIDORES
DISTRIBUIDORES
INFLUENCIADOS
PERIGISTAS
INFLUENCERS
ASOCIACIONES
PRESCRIPTORES
PROVEEDORES
COMUNIDAD LOCAL

MEMORIA ANUAL

¡Que viene el logo!

Fecha	6 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conocedores de la importancia de la imagen corporativa y la correcta aplicación de la misma en cualquier proyecto de negocio, presentamos este taller que tiene como principal objetivo ofrecer las bases que cualquier emprendedor debe conocer para proporcionar una personalidad reconocible a su proyecto de negocio.

Objetivos: para los emprendedores elegir un nombre y un logo adecuados a sus propósitos suele suponer un reto que acaba, en muchas ocasiones, en algo improvisado y desligado de sus valores como empresa. Por ello, el objetivo del taller es orientar a los emprendedores, a los propios profesionales responsables de empresas ya consolidadas, sobre cómo lograr la identidad visual corporativa más adecuada para sus aspiraciones.

El taller incluye una parte teórica y otra práctica en la que, a través de una dinámica amena y accesible, trasladamos una idea clara de cómo debe ser un logo, y qué rasgos distintivos y de efectividad ha de tener para trasladar adecuadamente la “personalidad” de cada proyecto, empresa o profesional.:

Programa:

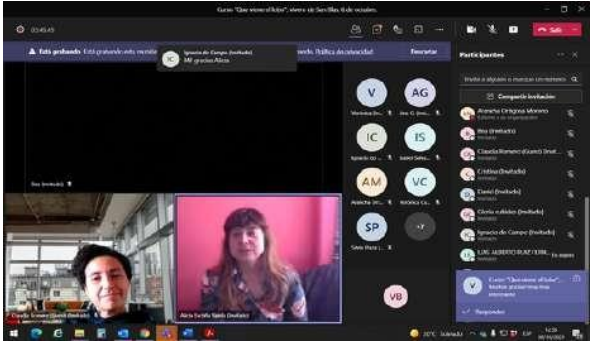
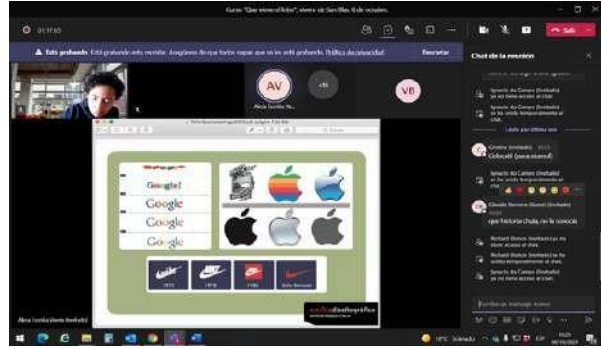
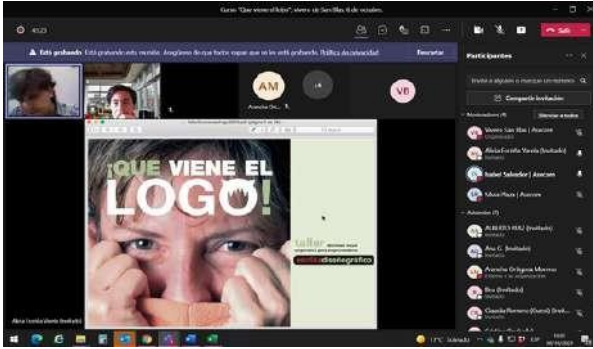
Parte teórica:

- Origen. Descubriremos quiénes fueron los primeros en usar la imagen corporativa.
- Un poco de historia. La evolución de los grandes nos servirá de inspiración.
- Reglas básicas. Esenciales para ser eficaces.
- Consejos. Saca el máximo provecho de tu tiempo y presupuesto.

Parte práctica:

- Errores a evitar. Salgámonos de la zona de improvisación y aceleración.
- Análisis y debate. Ejemplos reales del buen camino y del no tan bueno.
- Vuestro logo. Qué y cómo materializarlo; ideas, grafismos, colores...

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

¿El plan de empresa empieza por el plan de uno mismo? Tres experiencias emprendedoras que comenzaron desde dentro

Fecha	7 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La energía que nos impulsa a hacer algo por el puro gusto de llevarlo a cabo se denomina motivación. A nadie se le escapa el alto grado de exigencia y dedicación que conlleva emprender, por lo que esta motivación, su procedencia y gestión, son factores críticos a tener en cuenta a la hora de tomar una decisión sobre el proceso de emprender. Valores, principios, experiencias previas, creencias, expectativas de éxito, orientación al logro, autoeficacia percibida, competencias emocionales, cognitivas, sociales o técnicas, son factores que concurren en el nivel de motivación. Una buena gestión de esta mejora el desempeño y, en definitiva, el resultado final.

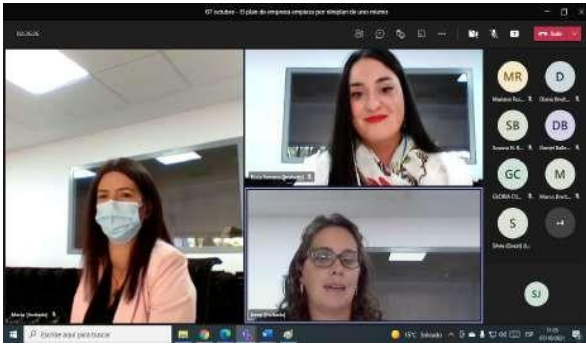
Objetivo: en el presente taller queremos ayudarte a cómo averiguar de dónde procede tu energía, a conocerte algo mejor y con el propósito de que explores qué es lo que “te mueve” y como gestionarlo. Estamos convencidos de que tu plan de empresa comienza por “el plan de uno mismo”. En un contexto de tertulia, también tendremos la oportunidad de conocer la experiencia de dos experiencias emprendedoras: cuál fue su motivación, cuáles sus barreras, cómo las superaron, sus éxitos, sus fracasos y sus aprendizajes.

Programa:

- 1ª parte: Qué es la motivación, donde la encontramos y cómo gestionar nuestras emociones.
- 2ª parte: “El plan de uno mismo”: Conócete a ti mismo, acéptate, márcate un objetivo, planifica y ponte en marcha.
- 3ª parte: Conoce la experiencia de personas que, como tú, buscan en su interior su motivación emprendedora



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

El cambio de paradigma

Fecha	7 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Te gustaría asistir a una conferencia en referencia a la transformación digital? Te esperamos en la conferencia impartida por Macarena Estévez Top Voice 2020 LinkedIn España. En este evento se impartirá una conferencia bajo el título “El cambio de paradigma, la necesidad de transformar digitalmente las empresas”. Posteriormente, se abrirá un tiempo de preguntas donde podrás plantear todas tus dudas a la ponente. Macarena además es experta en *analytics and data science*, y CEO y socia fundadora de la empresa Conento, empresa líder en España en la industria de marketing *analytics*.



MEMORIA ANUAL

Planificación y gestión estratégica para pymes

Fecha	7 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este curso te permitirá profundizar sobre el proceso de formulación de una estrategia, entregando conceptos y algunas herramientas para crear y capturar valor con una estrategia empresarial exitosa.

Objetivos: adquirir conocimientos y herramientas para la correcta formulación de una planificación estratégica y definición del modelo de negocio de la empresa. Adquirir conceptos y herramientas que permitan mejorar la gestión financiera y estratégica de clientes, así como la toma de decisiones en el negocio.



MEMORIA ANUAL

Cadena de valor alimentaria: oportunidades para emprender

Fecha	11 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Repasaremos la cadena de valor agroalimentaria y las oportunidades que se presentan en cada una sus partes mediante el empleo de tecnología: Agritech, Foodtech, Rest Tech.

Esta sesión se encuadra dentro del programa de preincubación “Emprender en alimentación”, programa para la preparación de emprendedores de forma que su entrada en los programas sea en un estado tan avanzado como sea posible. Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del lanzamiento de un proyecto en el sector alimentario.

El principal objetivo consiste en la formación a futuros emprendedores sobre las áreas más relevantes para lanzar su proyecto y convertirlo en empresa; tratando una serie de áreas de conocimiento que podrán usar para definir su proyecto y consolidarlo.



MEMORIA ANUAL

Descripción y explicación detallada de cómo se gestionan las operaciones dentro del sector de restauración

Fecha	11 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startup* aprenden sobre el sector de restauración explicando cada una de las partes de su funcionamiento, operación y gestión.

Los objetivos de la sesión son:

- Conocer todos los actores de HORECA y cómo están conectados entre sí.
- Entender modelo de negocio y operaciones de restauración.
- Cómo gana dinero un restaurante.
- Identificar las áreas en las que tu solución puede aportar valor a HORECA.
- Soluciones a nivel global.
- Cuantificación del impacto de la solución.



MEMORIA ANUAL

Introducción al emprendimiento en el sector alimentario

Fecha	11 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aspectos clave para emprender en el sector alimentario. El fenómeno del emprendimiento en el sector a nivel global. Casos de éxito. El poder transformador de la alimentación.

Esta sesión se encuadra dentro del programa de preincubación "Emprender en alimentación", programa para la preparación de emprendedores de forma que su entrada en los programas sea en un estado tan avanzado como sea posible. Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del lanzamiento de un proyecto en el sector alimentario.

El principal objetivo consiste en la formación a futuros emprendedores sobre las áreas más relevantes para lanzar su proyecto y convertirlo en empresa; tratando una serie de áreas de conocimiento que podrán usar para definir su proyecto y consolidarlo.



MEMORIA ANUAL

Inauguración de Madrid Food Innovation Hub (MFIH)

Fecha	13 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	A.G. Economía, Innovación y Empleo
Asistentes	125
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #granevento #emblematico

Descripción:

Los cambios socioeconómicos ocurridos en los últimos años han supuesto un gran reto para la industria alimentaria. El aumento de la demanda de productos alimenticios, provocada por un importante crecimiento demográfico, el aumento de la población en los núcleos urbanos, con el consiguiente abandono de las zonas rurales, el incremento del poder adquisitivo de una gran parte de la población y un significativo cambio de los gustos y hábitos de los consumidores, exige inexcusablemente un cambio y una modernización de la industria alimentaria a nivel mundial.

La industria alimentaria representa una de las actividades económicas más importantes a nivel global, en términos tanto de generación de empleo como de generación de valor agregado siendo, sin embargo, una de las menos digitalizadas. Muchos de los problemas a los que actualmente se enfrenta la industria de la alimentación están relacionados con la falta de innovación e incorporación de la tecnología. Las empresas se resisten a dar el paso necesario para la transformación digital con la que conseguirían mejorar sus negocios.

La industria alimentaria actual tiene numerosos problemas que resolver entre los que se encuentra el desperdicio alimentario, el impacto en el cambio climático que tienen las explotaciones agrarias y ganaderas, o la aparición de problemas de salud asociados a un consumo excesivo de productos cárnicos y escaso en productos vegetales, problemas todos ellos que no se podrán resolver sin aplicar las nuevas tecnologías.

La población cada vez es más consciente de que es necesario tener una alimentación sostenible y sana. Y para ello se necesita un cambio en la forma en que producimos nuestros alimentos, y en la forma en que los distribuimos y consumimos.

Por ello, el Ayuntamiento de Madrid, a través de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento, consideró necesario desarrollar un programa que fomente el desarrollo de empresas que dinamicen el sistema agroalimentario y atraigan la inversión, incrementando el valor añadido de nuestros productos.

Para alcanzar este objetivo, en octubre de 2021, puso en marcha un vivero de empresas orientado al fomento del emprendimiento y la aceleración de iniciativas empresariales capaces de incorporar la tecnología y la innovación en el sector agroalimentario, con el objetivo último de posicionar la ciudad de Madrid como punto de referencia internacional con nuevos modelos de negocio relacionados con la cadena de valor de la industria alimentaria, establecer las bases para la atracción de inversores y empresas internacionales del sector de la alimentación a la ciudad e introducir las mejores prácticas para el desarrollo de negocios competitivos del sector a nivel nacional e internacional.

Este vivero de empresas tiene su sede en la calle Alberto Palacios nº 13, en el distrito de Villaverde y se le conoce con la denominación de “Madrid Food Innovation Hub” (en adelante, MFIH).

MEMORIA ANUAL

Se inauguró el 13 de octubre de 2021 con la asistencia del alcalde de Madrid; la vicealcaldesa de Madrid; el Delegado del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo y el Concejal Delegado Innovación y Emprendimiento.

MFIH es una experiencia pionera en el mundo que nació con el objetivo de fomentar tecnologías disruptivas en los alimentos y revolucionar la industria global de la alimentación, convirtiéndose en un centro de referencia en Europa y en uno de los mayores ecosistemas de innovación y emprendimiento en tecnología para la cadena agroalimentaria de Europa. Para ello, desarrolla continuos programas de incubación y aceleración de startups del sector agroalimentario, así como un extenso programa de formación en las distintas áreas de la cadena agroalimentaria.

MFIH es un vivero de empresas promovido por el Ayuntamiento de Madrid en el que la disrupción alimentaria es la gran protagonista. El objetivo es favorecer el emprendimiento, la innovación y la tecnología en la cadena de valor agroalimentaria.

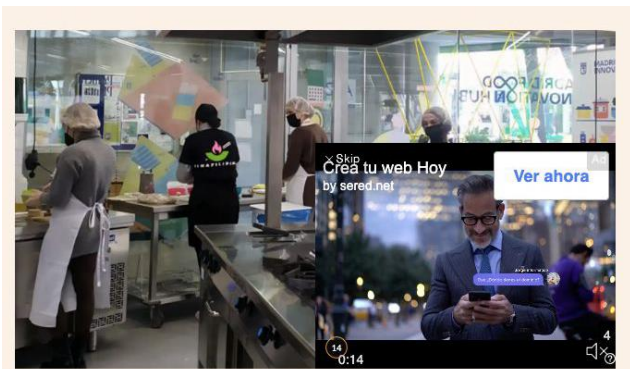
Este vivero de empresas cuenta con un espacio de coworking para los emprendedores y una cocina-laboratorio de más de 300 metros cuadrados, dotada de todo lo necesario para que las startups puedan hacer pruebas de concepto, evaluación de prototipos y todo lo necesario para desarrollar sus proyectos.

Desarrollan programas de incubación y aceleración, con distintas áreas de trabajo, y un profundo programa de formación para emprendedores en cualquier área de la cadena agroalimentaria. Además, el centro consta de varios proyectos sociales formativos para extender su impacto a todos los vecinos de Madrid, especialmente al distrito de Villaverde.

Se trata del séptimo vivero de la red de viveros de Madrid, y trabaja para impulsar el emprendimiento en *foodtech*, apoyando al ecosistema de *start-up* madrileñas, en coordinación con la estrategia desarrollada desde Dirección General de Innovación y Emprendimiento, que ha llevado a la capital a liderar el ranking como mejor ciudad española para el emprendimiento y la sexta a nivel europeo, según el Financial Times.



MEMORIA ANUAL



Madrid Food Innovation Hub.

MADRID / ESPECIAL

Sensores para controlar el 'stock' y alimentos a base de legumbres: la 'foodtech' que ya se cocina en Madrid

Más de 30 startups ya han participado en los programas de incubación de Madrid Food Innovation Hub desde que abrió sus puertas hace seis meses.

31 marzo, 2022 - 01:52

GUARDAR

STARTUP

Madrid Food Innovation Hub pone en marcha el primer Programa de Aceleración FoodTech para toda la Cadena de Valor Agroalimentaria

Madrid Food Innovation Hub
23 de abril 2022



Madrid Food Innovation Hub

Las startups tendrán a su disposición de los recursos necesarios para desarrollar y potenciar su proyecto.



Madrid
Emprende

MEMORIA ANUAL



OBESIDAD INFANTIL

Itziar Ortega: "Este tiempo de pandemia no ha ayudado nada a luchar contra la obesidad infantil"

La directora de Madrid Food Innovation Hub alerta sobre la situación actual



Los niños se mueven muy poco. Y consumen demasiados alimentos procesados. Todo esto es una "bomba de relojería" que ha hecho que España se suba al "triste pódium" de los países con mayor índice de obesidad infantil.

En Madrid Directo de Onda Madrid entrevistamos a **Itziar Ortega**, Directora de **Madrid Food Innovation Hub**, una organización que se ha propuesto acabar con este problema:

LA VANGUARDIA

INNOVACIÓN AGROALIMENTARIA

Primer centro de emprendimiento agroalimentario de Madrid acoge doce startups

Madrid, 14 jun (EFE).- Un plan para una alimentación más saludable con microalgas o una plataforma para restaurantes y sus proveedores son dos de las doce 'startups' agroalimentarias que acogerá el primer centro de emprendimiento alimentario de Madrid.

Madrid, 14 jun (EFE).- Un plan para una alimentación más saludable con microalgas o una plataforma para restaurantes y sus proveedores son dos de las doce 'startups' agroalimentarias que acogerá el primer centro de emprendimiento alimentario de Madrid.

ElReferente

CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE LAS STARTUPS

04 JUN 2021

ECOSISTEMA | Comunidad de Madrid

Madrid Food Innovation Hub busca combatir la obesidad infantil con la aportación de ideas de todos los madrileños

Madrid Food Innovation Hub lanza un reto para ayudar a reducir la obesidad infantil mediante propuestas innovadoras



El portal de innovación y Food Tech



INNOVACIÓN | Aceleradores | 20 Jun 21

Las 12 startups seleccionadas por Madrid Food Innovation Hub

Las 12 proyectos ofrecen soluciones para problemas relacionados con la salud, sostenibilidad y digitalización de la cadena de valor alimentaria.

Salomé Robbert

f w in e

Madrid Innovation Hub, el vivero de empresas del sector agroalimentario tiene el objetivo de impulsar proyectos en el ámbito de la ciencia y la tecnología dentro de la cadena de valor agroalimentaria. El programa ha seleccionado 12 startups



Madrid
Emprende

MEMORIA ANUAL

Introducción a la herramienta lean canvas. Introducción al *lean startup* para proyectos de alimentación

Fecha	13 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre que es el Lean Canvas, una herramienta de representación visual que identifica los aspectos claves de una empresa en un plan de negocio simple. Encaja perfectamente con la metodología Lean, permitiendo comprender las necesidades de los clientes, centrarse en métricas procesables y ofrecer una rápida transformación de la idea al producto.

Programa:

- Conocer el método *Lean Startup* y las herramientas que existen.
- Entender cómo pueden estas herramientas ayudarte a construir tu modelo de negocio.
- Construcción del Lean Canvas del negocio actual.



MEMORIA ANUAL

Visita del CEU

Fecha	13 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El vivero de Carabanchel recibe la visita de 8 alumnos de la Universidad CEU.

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes en la comunidad educativa.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Agile Management: ser ágiles para gestionar equipos que están trabajando en remoto

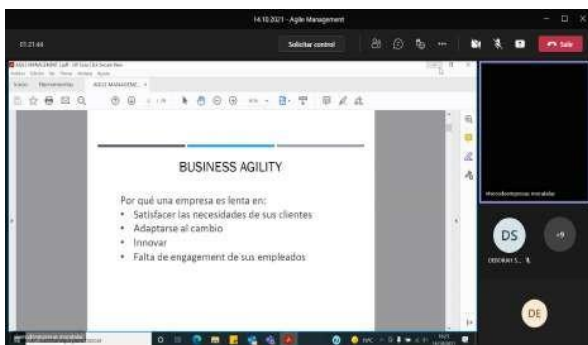
Fecha	14 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las empresas se enfrentan a un contexto de continuo cambio, por lo que es imprescindible que los equipos adquieran una capacidad de adaptación que permita rápidamente producir aquello que los clientes demandan en cada momento.

Algunas de las razones por las que las empresas incorporan agile son: acelerar el *time to market*, reducir costes, ser más flexibles, aumentar la calidad y mayor productividad. La metodología agile es aplicable a cualquier empresa de cualquier sector.

Desde *startups* hasta grandes corporaciones, esta nueva forma de trabajar está revolucionando la forma en que trabajamos en equipo y se puede aplicar al desarrollo de cualquier producto o servicio.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break José Carlos Pulido Pascual

Fecha	14 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos con José Carlos un café virtual, en una tertulia donde nos contará su experiencia con su proyecto INROBICS. Su objetivo es proponer un nuevo modelo de rehabilitación utilizando inteligencia artificial y robots sociales para ayudar a las personas con trastornos funcionales o neurológicos a mejorar su calidad de vida.

José Carlos es licenciado en Informática e Ingeniería en la Universidad Carlos III de Madrid (UC3M) en 2013. Terminó la tesis de licenciatura en el Karlsruher Institut für Technologie (KIT) centrada en Robótica Industrial y Visión por Computador. Posteriormente, continuó sus estudios en la UC3M con un máster en Informática y Tecnología. Durante su carrera universitaria ha obtenido numerosos premios y reconocimientos, entre los que destaca el premio nacional de emprendimiento Santander Yuzz 2016. En 2018 obtuvo una beca para realizar una estancia internacional en la Universidad del Sur de California trabajando en el laboratorio de interacción de Maja J. Matarić. Recientemente, ha terminado el doctorado en Ciencias de la Computación, Inteligencia Artificial y Robótica Socialmente Asistida obteniendo el Cumlaude y mención internacional.



MEMORIA ANUAL

Vender como un crack

Fecha	14 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Veremos de la mano de un experto como el mundo de las ventas es más fácil de lo que parece. En esta formación veremos casos reales de éxito en ventas así como técnicas para aplicar a diario.

Siempre nos dicen que debemos empezar a vender pero a veces es complicado. Por este motivo veremos de la mano de un experto como el mundo de las ventas es más fácil de lo que parece. En esta formación veremos casos reales de éxito en ventas así como técnicas para aplicar en nuestro día a día. ¿Es posible vender en directo? Lo veremos en la sesión.

Objetivo: mejorar sus técnicas de ventas.



MEMORIA ANUAL

B Corp ¿Cómo mi empresa puede ser parte del cambio?

Fecha	15 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Qué son las B-Corp? ¿Qué papel juegan dentro de la sociedad? De la mano de un experto en sistema B conoceremos cómo las empresas están fomentando el cambio desde dentro del sistema hacia un impacto más sostenible y social. Hablaremos de casos de empresas reales y de éxito y de casos de innovación dentro de las empresas, gracias al apoyo en la sociedad. Por último se explicará como tu proyecto puede ser parte del cambio.

Contenido:

- ¿Qué es sistema B?
- ¿Qué hacen las empresas por luchar por el cambio?
- ¿Cómo puede mi empresa formar parte de sistema B y del cambio?



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Javier Iglesias

Fecha	15 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El invitado a este Coffee Break es Javier Iglesias, VP en PAYfLOW. Payflow nace con el objetivo de ayudar a los trabajadores a obtener un beneficio social único. se funda en marzo de 2020, con el objetivo de ayudar a los trabajadores a mejorar su vida laboral.

El objetivo de Payflow no es ser únicamente una aplicación de salario bajo demanda, sino la creación verdadera de una plataforma de bienestar financiero que aporte valor significativo para los trabajadores y sus empresas.



MEMORIA ANUAL

La era digital y la disrupción de la tecnología en el sector HORECA

Fecha	18 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre la era digital y la disrupción de la tecnología en el sector HORECA.

Programa:

- Definición.
- Disruptores tecnológicos.
- Detección de tendencias y disruptores.
- Claves del éxito de disruptores.



El éxito en los Negocios Digitales

- José de Isasa -
18 de octubre de 2021

MEMORIA ANUAL

Financiación de *startups*

Fecha	19 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Segunda sesión del ciclo de formación: Financiación de *startups*.

Programa:

- El inversor privado: horizonte temporal y TIR.
- Tipos de inversores privados: principales características.
- La presentación del proyecto empresarial: del pitch al *business plan*.
- El proceso de financiación de la *startup*: pasos y plazos.
- El ecosistema de inversión en *startups* de España.
- Recomendaciones para la financiación de la *startup*.

MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *big data*

Fecha	19 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	103
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

En esta formación, fundamentos *big data*, podrás conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio, mediante el desarrollo de capacidades prácticas de uso de sistemas de macrodatos.

Programa:

- Estrategia de negocio basada en el *big data*: Análisis contextual y factores clave que han convertido el *big data* en una ventaja competitiva de las organizaciones: evolución de los CM tradicionales, análisis de datos y obtención de información útil para la estrategia empresarial, transformación de datos en conocimiento, oportunidades en la gestión de la información. Estrategia *big data* en diferentes sectores de actividad. Desafíos y barreras en la adopción de una estrategia empresarial basada en el *big data*.
- Fases en la introducción del *big data* en la estrategia de negocio de las organizaciones: Conceptos generales: el proceso de la minería de datos. Identificación de los algoritmos analíticos y los datos necesarios. Definición de requerimientos exactos desde el punto de vista tecnológico. Management de *Big Data Analytics*: definición del proceso de gestión del cambio. Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Concepto, estrategias y manejo del proceso de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM): Definición de CRM. Definición de cliente para el CRM. Tipos de clientes: El ciclo de vida del cliente. Relación con el cliente en CRM. Management en CRM. Establecimiento de objetivos de un CRM. Definición del proceso de gestión de relaciones con clientes.
- Análisis de KPI's asociados a la puesta en marcha de una estrategia de negocio basada en el *big data*: Definición de los indicadores de rendimiento (KPI's) asociados a una estrategia de negocio basada en el *big data*. Creación de *dashboards* o cuadros de mando basados en indicadores de rendimiento (KPI's): herramientas necesarias. Visualización gráfica. Toma de decisiones. La metodología de trabajo se basa en la exposición de conceptos teóricos de base, resolución de problemas, prácticas de laboratorio y estudio de casos.

Los temas se analizan a través de casos prácticos que permiten identificar los principales problemas que afectan a las empresas y desarrollar la capacidad de toma de decisiones de los participantes.

Itinerario II: Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Fecha	19 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	61
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 6 sesiones: 19, 20, 21, 26, 27 y 28 de octubre de 2021.

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. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del plan de empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de marketing, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Programa:

- Parte I: Introducción del Plan de Empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de marketing (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), Necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Mesa redonda #EllasEmprenden: Mujeres emprendedoras, cómo liderar una empresa de éxito

Fecha	19 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Comenzamos con la primera edición de un nuevo programa de encuentros llamado #EllasEmprenden. Con esta novedad pretendemos ofrecer un contenido de eventos mensuales tematizados donde trataremos temas de emprendimiento y el papel de las mujeres en el entorno laboral, la conciliación familiar o la búsqueda de oportunidades.

En esta primera edición del programa hemos organizado una mesa redonda de mujeres empresarias bajo el título: "Mujeres Emprendedoras: cómo liderar una empresa de éxito". Será una mesa de diálogo donde trataremos los principales puntos claves para tener éxito a la hora de emprender un negocio.

MEMORIA ANUAL

Networking: Herramientas de digitalización del negocio

Fecha	19 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	3
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Este *networking* en formato de mesa redonda, te permitirá conocer las distintas herramientas tecnológicas de tus compañeros emprendedores



MEMORIA ANUAL

Aspectos legales de las startups o empresas de nueva creación

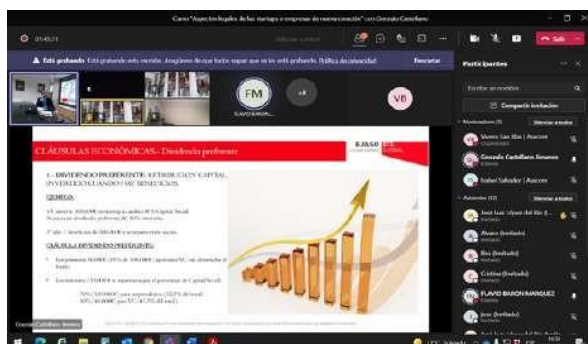
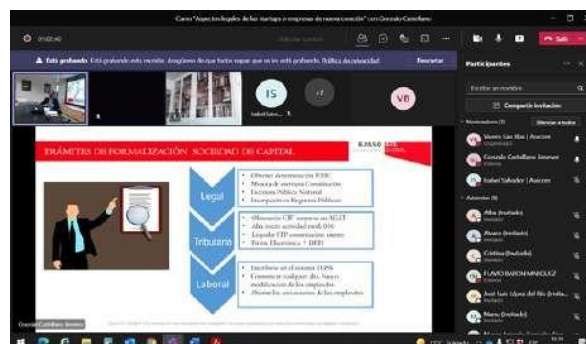
Fecha	20 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso abordaremos los aspectos legales de las startups.

Programa:

- Diferencia empresa y empresario.
- Constitución de una sociedad.
- Trámites legales para la constitución de una sociedad.
- Aspectos básicos de un pacto de socio (clausulas económicas, transmisión participaciones, derechos favorables a los socios minoritarios, derechos favorables al socio mayoritario).
- Órganos sociales de la empresa.
- Derecho de separación.



MEMORIA ANUAL

Cómo emprender con impacto social y medioambiental

Fecha	20 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta sesión vamos a tomar un primer contacto con el mundo de emprendimiento social, de la economía verde y el impacto medioambiental de una manera dinámica y lúdica. Vamos a conocer herramientas que nos pueden ser útiles desde las etapas más tempranas de un proyecto hasta las más avanzadas. Además veremos casos reales del impacto social en el emprendimiento.

Objetivo: aprender los principios de emprendimiento social y su impacto medioambiental.

Contenido:

- Principios de emprendimientosocial.
- Impacto social y medioambiental en proyectos.
- ¿Cómo puedes aportar un valor social a tu negocio?
- Empresas con impacto en la sociedad.



MEMORIA ANUAL

Puesta en común del lean canvas del negocio actual de cada proyecto

Fecha	20 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Primera parte de presentación lean canvas. Sesión practica del programa de formación de soluciones HORECA, en la que cada una de las *startups*, después de aterrizar la idea del proyecto en el lean canvas, exponen frente a la clase.

El propósito de esta sesión es conocer y mejorar las bases del proyecto basándose en el método *lean startup* que consiste en:

- Problemas del cliente: detectar 3 problemas del cliente.
- Segmentos de clientes: enumerar los clientes y usuarios objetivos.
- Proposición única de valor: mensaje único, claro convincente que convierte un visitante inconsciente en una perspectiva interesada.
- Solución: cual es la solución a los problemas detectados.
- Canales: enumerar el itinerario hacia los clientes.
- Flujo de ingresos.
- Estructura de costes: conocer los costes fijos y variables.
- Métricas clave: saber los números clave que indican como va el negocio.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Francisco Inglés

Fecha	21 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El 21 de octubre compartimos café y charla con Francisco Inglés, cofundador de la *startup* OBUU.

Francisco es cofundador de Obuu, una *startup* que con su *software* StockWatch ofrecen una plataforma de inteligencia logística para la optimización de inventarios, simulación de procesos y para diagnóstico de la cadena de suministro en el mantenimiento de maquinaria compleja, en el sector aeroespacial, ferroviario, energético, etc.



MEMORIA ANUAL

Herramientas colaborativas para el trabajo en equipo

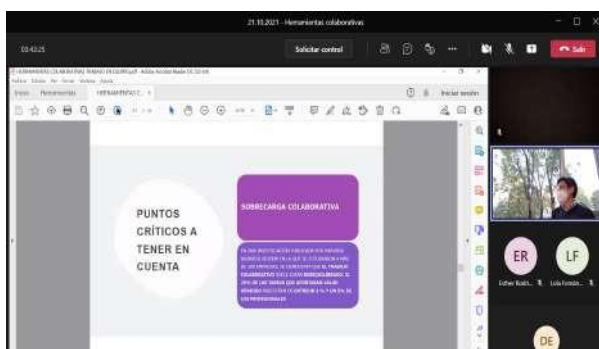
Fecha	21 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este curso es conocer herramientas digitales y colaborativas para mejorar la productividad y el trabajo en equipo, y conocer qué es el trabajo colaborativo y sus principales características, planificar el paso del trabajo de equipo al trabajo colaborativo en un entorno digital.

Programa:

- El equipo: cómo y dónde está nuestro equipo.
- Cómo pasar de trabajar en equipo a trabajar de forma colaborativa en el entorno digital.



MEMORIA ANUAL

Empleabilidad para las personas con diversidad funcional

Fecha	22 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Conferencia donde trataremos todos aquellos problemas a los que se enfrentan aquellas personas con diversidades funcionales a la hora de trabajar y de emprender. Las ponentes dirigen el centro especial de empleo Esencial Jobs, un espacio donde ayudan a personas a encontrar su oportunidad laboral. Tras la ponencia habrá un tiempo de preguntas donde podrás interactuar con nuestras invitadas.



MEMORIA ANUAL

Licencias urbanísticas

Fecha	22 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El taller tiene por objeto dar una visión de lo que tenemos que tener en cuenta a la hora de elegir un local, como parte fundamental para tener éxito en nuestro negocio, desde el punto de vista de la geolocalización y los factores técnico, de gestión administrativa y urbanística que determinan la actividad comercial.

Objetivo: dotar a los asistentes de unos conocimientos básicos para poder tener las herramientas suficientes para tener éxito en la elección de un local para desarrollar una actividad comercial y para actividades recreativas. De la misma manera se dan conocimientos básicos sobre tramitación de licencias de apertura, actividad y obras necesarias para la implantación de una actividad económica en la ciudad de Madrid.

Programa:

- Geolocalización. Parte teórica: conceptos técnicos de urbanismo.
- Supuesto práctico.
- Resolución de dudas y preguntas.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Puesta en común del lean canvas del negocio actual de cada proyecto

Fecha	25 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Segunda parte de presentación lean canvas. Sesión practica del programa de formación de soluciones HORECA, en la que cada una de las *startups*, después de aterrizar la idea del proyecto en el lean canvas, exponen frente a la clase.

El propósito de esta sesión es conocer y mejorar las bases del proyecto basándose en el método *lean startup*, que consiste en:

- Problemas del cliente: detectar 3 problemas del cliente.
- Segmentos de clientes: enumerar los clientes y usuarios objetivos.
- Proposición única de valor: mensaje único, claro convincente que convierte un visitante inconsciente en una perspectiva interesada.
- Solución: cual es la solución a los problemas detectados.
- Canales: enumerar el itinerario hacia los clientes.
- Flujo de ingresos.
- Estructura de costes: conocer los costes fijos y variables.
- Métricas clave: saber los números clave que indican como va el negocio.

MEMORIA ANUAL

Ven y emprende hoy - Presentación del I Programa de Aceleración de los viveros de empresas de Madrid

Fecha	25 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	65
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #aceleracion

Descripción:

La red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid lanza los nuevos servicios de aceleración, internacionalización y mentoring para personas emprendedoras.

- La nueva apuesta de la red municipal de viveros de empresas ha sido presentada en el evento “Ven y emprende hoy” en el vivero de empresas de Carabanchel.
- El evento ha contado con la participación de Ángel Niño, concejal delegado del Área de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid y Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- Al acto han asistido también los fundadores y directivos de empresas como Bizum, JoinUp, Moevo, Rusticae, Minimalism Brand y Kloudsherpa.

El 25 de octubre de 2021 a las 10 de la mañana tuvo lugar “Ven y emprende hoy” en el vivero de empresas de Carabanchel. Una cita en la que se han presentado los nuevos servicios de apoyo al emprendedor puestos en marcha por el Ayuntamiento de Madrid a través de la red de viveros de empresas. Al acto han acudido Ángel Niño, concejal delegado del Área de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, y Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.

Antecedentes

La Dirección General de Innovación y Emprendimiento tiene como finalidades, entre otras, la de impulsar y gestionar la red de viveros de empresas, como espacios físicos de titularidad municipal para la promoción de las iniciativas emprendedoras y que ofrecen servicios de apoyo a personas emprendedoras dotándoles de un entorno de estabilidad y especial protección que permite el establecimiento, despegue y consolidación de nuevas empresas durante los primeros años de su vida.

Estos servicios incluyen la realización de acciones de asesoramiento para el desarrollo y consolidación de empresas, formación, tutorización para la realización del plan de empresa y apoyo en la constitución y puesta en marcha de proyectos empresariales, apoyo en la consolidación de empresas, dinamización empresarial y asesoramiento especializado y apoyo en la búsqueda de financiación.

MEMORIA ANUAL

Esta labor se lleva realizando desde el inicio de la actividad de la red de viveros de empresas en 2008.

En la actualidad, se ha incrementado la oferta de servicios que se ponen a disposición de las personas emprendedoras incluyéndose actuaciones como el asesoramiento avanzado para la consolidación de empresas, mentoring, asesoramiento avanzado para acelerar el lanzamiento o consolidación de empresas con alto potencial y con enfoque innovador y vocación de crecimiento, asesoramiento especializado para la internacionalización de empresas.

Resumen del programa y objetivos:

En este evento se presentan los nuevos servicios que se ponen a disposición de las personas emprendedoras de la ciudad de Madrid en la red de viveros de empresas del Ayuntamiento, fundamentalmente los nuevos programas de aceleración de proyectos empresariales y de internacionalización de empresas:

- Programa de aceleración: asesoramiento avanzado para acelerar el lanzamiento o consolidación de empresas con enfoque innovador y vocación de crecimiento, escalabilidad y visión internacional. Se realizarán 2 programas anuales en los que se acelerará un mínimo de 10 proyectos con alto potencial, en cada uno, mediante un asesoramiento avanzado y personalizado que incluye mentoring, coaching y formación.
- Programa de asesoramiento para la internacionalización dirigido a empresas con interés en salir al exterior proporcionándose un asesoramiento personalizado y con una metodología estructurada para la elaboración del plan de exportación/internacionalización, y el apoyo en la selección de los mercados prioritarios y en la estrategia de entrada más adecuada.

A continuación, se celebrará una mesa redonda denominada ¿Es compatible el éxito empresarial y crear valor social? con una duración estimada de 45 minutos.

Seguidamente, Emi Romero, CEO de Kloudsherpa ofrecerá una charla denominada “Emprender, un camino de rosas y espinas”.

Como finalización del acto se realizará un *networking* para los asistentes.

Programa:

- 9:45 h. Recepción de asistentes.
- 10:00 h. Bienvenida a cargo de Ángel Niño, concejal delegado del Área de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- 10:15 h. Presentación de los nuevos servicios para el emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, a cargo de Fernando Herrero, director general del Área de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- 10:30. Presentación del I Programa de Aceleración de la red de viveros de Empresas del Ayuntamiento de Madrid, a cargo de Javier Sánchez, responsable del proyecto
- 10:45 h. Mesa Redonda "¿Es compatible el éxito empresarial y crear valor social?" con la participación de *startups* de impacto:
 - Sara Sánchez, CEO de Rusticae
 - Fernando Rodríguez, director de desarrollo de negocio de Bizum
 - Pablo Cueto, Co Founder de Moevo

MEMORIA ANUAL

- Elena Peyró, CEO de JoinUp
- Pepe Martín, Co Founder de MinimalismBrand

Modera: Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento.

- 11:30 h. Conferencia inspiracional "Emprender, un camino de rosas y espinas" a cargo de Emi Romero, CEO de Kloudsherpa.
- 12:00 h. Despedida y cierre. *Networking*.

Durante el acto, el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, Ángel Niño, ha destacado que estos nuevos servicios de apoyo al emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid son unas prestaciones que "giran en torno a cuatro ejes, formación, contacto con empresas y corporaciones, internacionalización y financiación". Todo ello, con el objetivo de "ayudar a convertir las ideas de los emprendedores en proyectos mundiales de éxito y que todas las *startups* que pasan por los viveros municipales lleguen a ser grandes empresas". El concejal ha destacado, además, la "solidez" del ecosistema de emprendimiento madrileño y el "buen funcionamiento y nivel de actividad" de los viveros de empresas que dependen del Ayuntamiento de Madrid, a la vez que ha asegurado que "vamos a seguir apoyando a las empresas emergentes" y ha pedido que las *startups* "se queden en Madrid" una vez alcancen la categoría de grandes empresas y muestren su "compromiso con una ciudad que las ha apoyado en sus fases iniciales".



MEMORIA ANUAL

Detección de problemas y segmentos de clientes

Fecha	26 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenden sobre la detección de problemas y la segmentación de los clientes. En esta sesión hablaremos a partir de un problema, a resolver y explicar por qué el cliente estaría dispuesto a pagar por tu oferta.

Para identificar el problema/dolor, podemos realizar una serie de entrevistas a nuestros clientes potenciales e identificar qué les preocupa realmente. Debemos entender si el problema es suficientemente doloroso para atacarlo. Como segunda parte, conocer el desarrollo de clientes utilizando Problem Definition Canvas, herramienta diseñada para estructurar el análisis de un problema particular de tal forma que te permita hacer un buen uso de tu tiempo. El canvas introduce un conjunto de criterios clave por los cuales un problema puede ser enunciado y evaluado. Es una herramienta que te permite comparar diversos problemas que pueden ser muy diferentes.



MADRID FOOD INNOVATION HUB

Detección de Problemas Segmentos de Clientes

PROGRAMA INCUBACIÓN "SECTOR HORECA"

- PAULA GISER -
26 de octubre de 2021

MEMORIA ANUAL

Optimiza tus ventas: herramientas, técnicas y métricas para mejorar tu negocio

Fecha	26 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aprenderemos de la mano de un experto todas las herramientas existentes para optimizar nuestro proceso de ventas. Muchas veces no nos centramos tanto en medir como deberíamos, por ello en esta formación vamos a darle la importancia que se merece. Veremos las mejores herramientas y técnicas para mejorar nuestro ciclo de ventas.

Programa:

- ¿Por qué es importante optimizar las ventas?
- Herramientas para mejorar la eficiencia del proceso de venta.
- Tipos de métricas y su importancia en el proceso de vender.
- Técnicas de optimización de ventas.



MEMORIA ANUAL

Sesión de Inauguración XIV edición de *Startup Programme*

Fecha	26 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	120
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas

Descripción:

Este martes tuvo lugar la sesión inaugural de la catorceava edición del “*Startup Programme*”, de la Fundación Junior Achievement España, iniciativa desarrollada con el apoyo de la Fundación PwC como partner principal, la subvención del Ayuntamiento de Madrid a través de Madrid Emprende, y el apoyo de Tikehau Capital y Naturgy como socios, entre otros.

Este programa de emprendimiento interuniversitario, el más grande de Europa, tiene como objetivo fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito universitario creando una comunidad de jóvenes emprendedores. En este curso 2021-2022 participarán más de 250 estudiantes de más de 20 universidades españolas.

Este evento de lanzamiento tuvo lugar en la sede de PwC de Madrid y contó con la bienvenida a cargo de la directora general de la Fundación PwC, Marta Colomina, y la directora general de la Fundación Junior Achievement España, Lucía de Zavala. Además, se escuchó el testimonio de otros jóvenes emprendedores como Pablo González, Fundador de Trivu, o Lino Monteagudo, Juan y Víctor de Haro, ganadores de la XIII *Startup Programme* y creadores de Ghop.

En su intervención, Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, que subvenciona este programa con el objetivo de impulsar el emprendimiento en la ciudad, señaló que desde Madrid “estamos interesados en las iniciativas destinadas a atraer talento”, con el desafío de poder retener este talento, lo que generará mucho valor para la ciudad. Además, destacó que Madrid es una de las ciudades con más campus universitarios.

También intervinieron Christian Rouquerol, director ejecutivo de Tikehau Capital, Alejandro Sánchez, Open Innovation director de Naturgy y Ángela Alférez, directora de Estudios y VC en Asociación de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI).

Hasta mayo de 2022, los participantes del *Startup Programme* tendrán diferentes sesiones de formación en las que adquirirán los conocimientos necesarios para diseñar su propio plan de negocio y poner en marcha su idea emprendedora.

MEMORIA ANUAL

De manera paralela, recibirán apoyo de voluntarios profesionales de diferentes empresas como PwC, Ayuntamiento de Madrid, Tikehau Capital y Naturgy, quienes se convertirán en sus mentores a lo largo del programa.

El 25 de abril se publicarán los proyectos clasificados para participar en la Competición Nacional que se celebrará el 24 y 25 de mayo, dándose a conocer el proyecto ganador que representará a España en la Competición Europea de Junior Achievement Europe Enterprise Challenge que tendrá lugar el 28 y 29 de junio y que contará con la presencia de universitarios de 18 países europeos.



MEMORIA ANUAL

Acceso a financiación socialmente responsable

Fecha	27 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

De la mano de una experta estudiaremos las diferentes vías de acceso a financiación socialmente responsable así como las herramientas que podemos utilizar para obtener ese tipo de financiación. Trataremos tipos de financiación a la que podemos acceder en función del desarrollo que tengamos de nuestro proyecto o negocio. Los fondos ya no serán un problema, haz tu proyecto realidad.

Contenido:

- Tipos de financiación socialmente responsables.
- Vías de acceso a este tipo de financiación.
- Herramientas para financiación.

MEMORIA ANUAL

Da un giro a tus ventas con la nueva forma de marketing de influencer

Fecha	28 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Son muchas las grandes marcas que se están reinventando día a día. El marketing tradicional evoluciona muy rápido y es por eso que el marketing de influencer supone una nueva estrategia de *branding*, ventas y posicionamiento de marca. ¿Es rentable este modelo? Te lo descubrimos en este curso.



MEMORIA ANUAL

Lean startup para emprendedores

Fecha	28 de octubre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

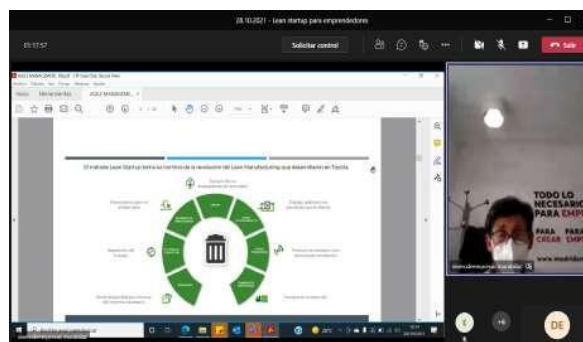
Descripción:

El auge de las *startups* es un hecho evidente que ha revolucionado el mercado y transformado el concepto de modelo de negocio tradicional. El emprendedor medio inicia su aventura en el terreno empresarial partiendo de una idea, la primera y última pregunta que se hace es ¿esta idea tendrá validez en el mercado?

La metodología *lean startup* se basa en el aprendizaje validado y el ajuste continuo a la hora de lanzar nuevos proyectos al mercado, lo que permite validar si la idea que se está desarrollando tiene cabida en el mercado.

Programa:

- *Lean startup* y *customer development*.
- *Customer development* II y modelo de negocio.
- Producto Mínimo Viable (PMV).
- Masterclass: caso de éxito *lean startup*.
- Masterclass: caso de éxito innovación.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	29 de octubre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Premio Emprendedoras 2021

Fecha	29 de octubre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premio de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	172 solicitantes
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #granevento #premio #emblematica

Descripción:

El 22 de marzo se convocó la XI edición del Premio Emprendedoras con el objetivo de contribuir al reconocimiento de proyectos originales, creativos e innovadores realizados por mujeres para promover e impulsar el emprendimiento femenino, así como la generación de empleo e incremento de la actividad económica de la ciudad de Madrid, contribuyendo a eliminar la brecha de género existente.

El Ayuntamiento de Madrid contó con los siguientes patrocinadores: Womenalia, ASEME, la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) y Onda Madrid.

Este premio, de ámbito nacional, contó con una dotación total de 18.000 euros, repartido de la siguiente manera.

Primer premio: una aportación dineraria de 10.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid. Además, por parte de los patrocinadores:

- Publicación de entrevista en Womenalia, publicidad en Womenews (espacio Worldmenalia), Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Cuota de socia gratuita de la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) durante 1 año y difusión en dicha asociación.
- Difusión en la web y redes sociales de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), 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).
- Programa de mentoría por parte de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Entrevista radiofónica en Onda Madrid.

Segundo premio: una aportación dineraria de 5.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid. Además, por parte de los patrocinadores

- Publicación de entrevista en Womenalia, publicidad en Womenews (espacio Worldmenalia), Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Cuota de socia gratuita de la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) durante 1 año y difusión en dicha asociación.
- Difusión en la web y redes sociales de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), así como una experiencia gastronómica en un hotel de 5 estrellas de Madrid (para 2 personas).
- Programa de mentoría por parte de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Entrevista radiofónica en Onda Madrid.

MEMORIA ANUAL

Tercer premio: una aportación dineraria de 3.000 euros por parte del Ayuntamiento de Madrid. Además, por parte de los patrocinadores:

- Publicación de entrevista en Womenalia, publicidad en Womenews (espacio Worldmenalia), Display: 60.000 impresiones de botón en Womenalia y difusión en redes sociales.
- Cuota de socia gratuita de la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME) durante 1 año y difusión en dicha asociación.
- Difusión en la web y redes sociales de Asociación Empresarial Hotelera de Madrid AEHM, así como una experiencia *wellness* en un hotel (para 2 personas).
- Programa de mentoría por parte de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Entrevista radiofónica en Onda Madrid.

El jurado estuvo formado por:

- Fernando Herrero Acebes, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como presidente.
- Esther Caurín Arribas, jefa del Servicio de Emprendedores y Pymes de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- Rocío Molina, tesorera de la Asociación Española de Mujeres Empresarias (ASEME)
- Pablo Batlle, director de marketing, de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM).
- Francisco José Blanco, coordinador de emprendimiento de la Universidad Rey Juan Carlos.
- Juan Carlos Rodríguez Vázquez, adjunto de departamento en la Subdirección General de Emprendimiento, como secretario.

Asistentes del jurado:

- Estrella Martín Martín, subdirectora general de emprendimiento de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid
- Lourdes Rodríguez Afán de Ribera, Operations Planning Manager de Womenalia

Primera fase: solicitudes y selección inicial de candidaturas

El plazo de presentación de solicitudes abarcó del 23 de marzo al 29 de abril de 2021.

Se recibieron un total de 172 candidaturas, de las cuales 162 fueron admitidas por cumplir con los requisitos de participación.



MEMORIA ANUAL



Estas fueron las 10 candidaturas que obtuvieron la mayor valoración:

1. Beatriz Moral Grande, BEATRIZ MORAL ESTUDIO
2. BLOCKCHAIN CUSTOMS TECHNOLOGY SL
3. Cristina Montes Pastrana, THE ROAMERS
4. GATACA ESPAÑA SL
5. GRUPO CYBENTIA MOBILITY
6. INCOGNITO ESCAPE GAME SL
7. MARÍA DEL CARMEN OVEJERO MAYORAL
8. Sonia Pérez Villar Pascual, PROYECTO A
9. SPIKA TECH SL
10. SYCAI TECHNOLOGIES SL

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

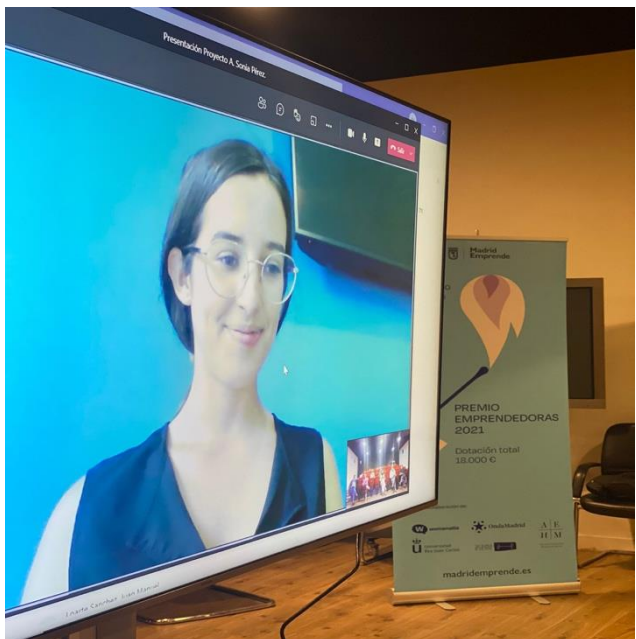
La segunda fase del premio consistió en la presentación por parte de las 10 empresas seleccionadas del plan de empresa.

El 7 de julio se celebró el *elevator pitch* ante el jurado. En esta presentación, que no fue abierta al público, las candidatas dieron a conocer los aspectos relevantes de su empresa.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Jurado :



Finalizadas las presentaciones el jurado seleccionó las 5 candidaturas que pasaron a la fase final.

1. **BLOCKCHAIN CUSTOMS TECHNOLOGY SL**
2. **GATACA ESPAÑA SL**
3. **GRUPO CYBENTIA MOBILITY & CYBERSECURITY SL**
4. **SPIKA TECH SL**
5. **SYCAI TECHNOLOGIES SL**

Tercera fase: *demo day* y entrega de premios

El 29 de octubre, en el salón de actos del Palacio de Cibeles, se celebró la *demo day* donde las 5 empresas finalistas expusieron sus proyectos en un acto público. El evento fue presentado por Jorge Blass, quien, además, brindó una actuación durante el momento de deliberación del jurado.

Finalizadas las presentaciones el jurado se retiró a deliberar y emitió su fallo.

La vicealcaldesa, junto al Delegado del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, hizo entrega del cheque y el trofeo de emprendimiento a las ganadoras.

Ganadoras del Premio Emprendedoras 2021

En esta XI edición del Premio Emprendedoras las premiadas fueron:

- Primer premio para **SPIKA TECH SL**, cuyo proyecto, denominado VR-Cardio, desarrolla una visualización holográfica estereoscópica tridimensional en 360° que permite detectar las arritmias en tiempo real sin necesidad de utilizar métodos invasivos (catéteres), con una resolución de más de 10.000 puntos, pudiendo llegar hasta 25.000, frente a los sistemas de navegación actuales que ofrecen 2.000 puntos. Con esta tecnología se evita destruir tejido cardíaco sano en la ablación.
- Segundo premio para **BLOCKCHAIN CUSTOMS TECHNOLOGY SL**, que con eCustoms ofrece una solución SAAS que sincroniza a todos los actores que participan en un envío nacional o internacional de forma sencilla y transparente. Un desarrollo basado en *blockchain* e inteligencia artificial para hacer el comercio internacional fácil y accesible a todo tipo de empresas y actores

MEMORIA ANUAL

que intervienen en la cadena de suministro, automatizando los procesos y garantizando la trazabilidad segura de la mercancía.

- Tercer premio para **GRUPO CYBENTIA MOBILITY**, con un proyecto que ofrece un test que mide la ciberseguridad de un vehículo y emite un certificado según la UNECE/R155.



Las otras 2 finalistas que han participado en la *demo day* de esta edición fueron:

- GATACA ESPAÑA SL, una empresa de ciberseguridad nacida en el seno de MIT que desarrolla tecnología de identidad digital auto soberana o SSI. Es la primera *Start-up* española y una de las primeras a nivel mundial que comenzó a desarrollar tecnología SSI con el objetivo de permitir a los ciudadanos acceso hiper seguro y sin contraseña a servicios digitales y garantizarles su seguridad en las transacciones *online*.
- SYCAI TECHNOLOGIES SL, un asistente digital que ayuda a los radiólogos en el diagnóstico precoz de cáncer de páncreas por imagen.

MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Isaac González Díaz

Fecha	2 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartir con Isaac un café virtual en una tertulia donde nos contará su trayectoria y compartirá su experiencia. Lleva casi 20 años dedicándose a la aplicación de *machine learning* y marketing digital y a la mejora de resultados de negocio, especialmente en las áreas de marketing y comercial. Es autor del libro más vendido sobre *big data* en Amazon España “*Big Data* para CEOs y directores de Marketing”.

Experiencia: Isaac, ha trabajado en consultoras referentes en este ámbito como Accenture, Neometrics o EY, donde ha ocupado puestos como director de Data & Analytics y senior manager y liderado proyectos para grandes compañías como Santander, Endesa, Vida Caixa, BBVA Bancomer, etc. Es licenciado en psicología industrial, cuenta con dos másteres en *data science* y en marketing digital, le encanta la docencia y da clases en varios másteres de *big data* de escuelas de negocio reconocidas. Actualmente es fundador de SamuraiFunnel.



Desarrolla tu liderazgo con las 21 leyes irrefutables del liderazgo

Fecha	2 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Repasaremos e integraremos las claves del nuevo liderazgo, tomando como referencia las 21 leyes irrefutables de John Maxwell desarrollando las *soft skills*. La metodología que se empleará será práctica en formato talleres participativos presenciales. Lo que se busca es generar un cambio real en la persona, muy ligado al compromiso personal de mejora y crecimiento.

Contenido:

- ¿Qué es el liderazgo?
- Introducción a las leyes del liderazgo.
- Práctica de las leyes del liderazgo.

MEMORIA ANUAL

Fundamentos de *lean startup*

Fecha	2 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	117
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

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.

Programa:

- Modelos de negocio, *design thinking* y herramientas de innovación: Modelos de negocio. Herramientas de innovación. El mercado y la competencia: segmentación de clientes. Desarrollo de negocio centrado en el cliente. Descubrimiento de la proposición de valor: guion de evaluación de entrevistas a clientes, arquetipo de cliente y elección, ciclo de vida del cliente, definición de la propuesta.
- Experimentación con el producto viable: Cuantificación de la propuesta de valor. Análisis competitivo. Análisis de problemas y definición de soluciones. Criterios de diseño del producto mínimo viable. Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis.
- Lanzamiento y estrategia de marketing: Análisis de mercados y definición del público objetivo. Establecimiento de canales de distribución y posicionamiento del producto fácilmente medibles. Delimitación de presupuestos y elección de los canales. Herramientas de planificación del trabajo del equipo de Marketing. Análisis de resultados.
- Métricas *lean startup* clave: Adquisición por fuente. Activación. Retención / *Engagement*. Tasa de rotación de clientes / Churn. Conversión. Coste Adquisición Cliente (CAC). Ciclo de Vida del Cliente (CLTV). Cociente de rentabilidad de captación. Cash Burn Rate (CBR). Referencia.
- 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

Propuesta de valor

Fecha	2 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre la propuesta de valor, apelar a las necesidades y los puntos débiles de los clientes objetivo. De esta manera podrá comprender mejor a su audiencia y convertirá a los clientes potenciales en compradores.

Programa:

- Conocer el Value Proposition Canvas.
- Jobs-to-be-done.
- ¿Qué tareas quiere cumplir nuestro cliente? (funcionales o sociales)
- ¿Qué necesidades básicas tiene? (emocionales o personales)
- Pains
- ¿Qué le inquieta, le atormenta o le perturba?
- ¿Por qué no consigue cumplir con su tarea? ¿Qué se lo impide?
- Gains
- ¿Qué le haría feliz?
- ¿Qué resultado espera? ¿Qué excedería sus expectativas?



MEMORIA ANUAL

Fuentes de financiación y optimización societaria

Fecha	3 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Presentación de las claves a tener en cuenta a la hora de obtener financiación para un proyecto emprendedor, así como las diferentes opciones de constituir una empresa. Gracias a esta ponencia aprenderás las principales claves en relación con la financiación de una empresa.

El ponente es David Mínguez, titulado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Alcalá (UAH), tiene un máster en Tributación y Asesoría Fiscal en Centro de Estudios Financieros (CEF). En la actualidad es empresario con experiencia en puestos de dirección y fundador de Boo Travels, Hipoo, DM Contigo, exdirector Inmobiliario de Housers.

MEMORIA ANUAL

La nueva industria de los videojuegos

Fecha	3 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La industria de los videojuegos en España genera 147.000 millones de euros, pero ¿cómo funciona esta industria por dentro? Un especialista en videojuegos nos va a contar todos los secretos que hay detrás de este negocio, así como las formas para poder acceder a él.

Objetivo: conocer la industria tecnológica.

MEMORIA ANUAL

Propuesta de valor y soluciones

Fecha	3 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión del programa grupal de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* conocerán las tres secciones de la metodología lean canvas.

Programa:

- Encontrar la propuesta de valor única partiendo de las preguntas: ¿Para quién es este producto? ¿Cuál es su beneficio esencial? ¿Por qué deberían elegirlo en lugar de otros?
- Conocer el segmento de clientes: utilizando las herramientas de buyer persona, pains & gains para conocer el perfil del consumidor.
- Ofrecer una solución diferencial, enseñando las diferentes herramientas como el mapa de valor.



MEMORIA ANUAL

Un plan de marketing para cada momento

Fecha	3 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Uno de los grandes retos de cualquier emprendedor es el de hacerse visible y comunicarse con su público objetivo del modo más eficaz y eficiente, con el objetivo de alcanzar las ventas deseadas. La estrategia para adoptar dependerá del propósito que se proponga y del momento en el que se encuentre la empresa.

Objetivo: dar a conocer las principales estrategias de marketing digital, el conjunto de acciones que vamos a poner en marcha, para que nuestra iniciativa emprendedora pueda alcanzar los objetivos previstos.

Contenidos:

- Marketing digital vs marketing tradicional.
- Herramientas de marketing digital: SEO, SEM, *Analytics*...
- CMS, DXP y websites.
- Redes sociales y social marketing.
- Realidad virtual y marketing.
- Transformación digital: nuevos modelos de negocios.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visual thinking como herramienta estratégica en el emprendimiento

Fecha	3 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

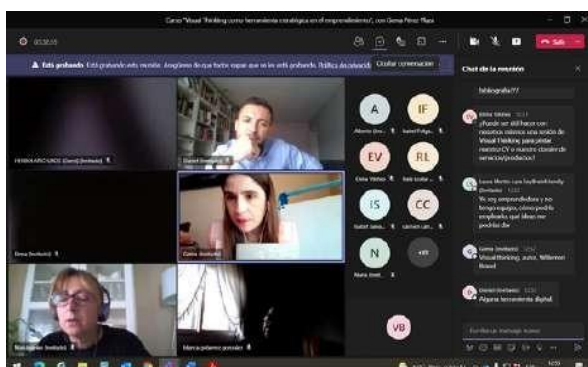
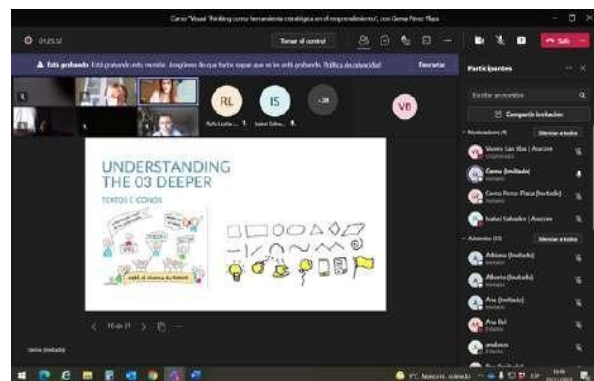
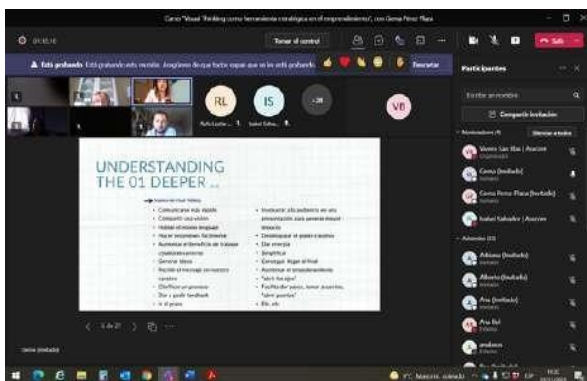
Descripción:

El poder de lo visual resulta cada vez más necesario para poner en valor una idea, un proyecto, para diseñar un producto o planificar cualquier tipo de tarea. Mediante este curso aprenderás a utilizar el *visual thinking* como herramienta de estratégica.

Objetivos: transmitir la importancia de aprender a desarrollar fórmulas visuales que ayuden a diseñar, mostrar y organizar los conceptos y las ideas. Conocer las múltiples aplicaciones del *visual thinking* en el emprendimiento. Iniciarse en la práctica del *visual thinking*.

Programa:

- ¿En qué consiste la técnica del *visual thinking*?
- ¿Se pueden convertir las ideas en imágenes?
- Recursos y estructuras como elementos del pensamiento visual y su aplicación al emprendimiento.
- Sesión práctica de *visual thinking*.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Ángel Largo

Fecha	4 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Coffee Break con Ángel Largo, fundador de Hudipro entre otras empresas.

Ángel es un emprendedor experto en desarrollo del talento, actitud laboral y aprendizaje experiencial. Con más 25 años de trayectoria profesional, ha ayudado y colaborado con organizaciones de todos los sectores para gestionar y desarrollar el talento como clave de su éxito.

Fundador de 10 empresas, entre las que destaca Hudipro, de la que es CEO & Happiness Manager con el objetivo de transformar las organizaciones para que se conviertan en un lugar donde se pueda disfrutar y obtener mejores resultados.



MEMORIA ANUAL



Itinerario II: Contratación pública para pymes y personas emprendedoras

Fecha	4 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Contratación pública para pymes y personas emprendedoras", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 4 sesiones: 4, 5, 11 y 12 de noviembre de 2021.

La actividad formativa te permitirá conocer el funcionamiento del sector público y nociones sobre la legislación de contratación pública desde el punto de vista de la empresa. Aprenderás a detectar oportunidades de negocio en las administraciones públicas. Preparar la empresa para la relación con las administraciones públicas y analizar contrataciones para la preparación de ofertas y licitar contratos públicos. Conocer todo proceso práctico de presentación de ofertas, fases del procedimiento de licitación, y en caso de ser adjudicatarios, elementos fundamentales de la ejecución y extinción de los contratos públicos.

Programa:

- El mundo de la contratación pública. El sector público: mercado objetivo para pymes y autónomos. Características de la contratación. Objeto y ámbito de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público. Principios de contratación.
- El proceso de la contratación. Tipos de contratos y procedimientos de adjudicación. Preparar nuestra empresa para explorar nuevos espacios de negocio ¿Qué hacer para vender al sector público? Definir una estrategia sencilla. Como detectar y determinar las oportunidades de negocio ofrecen las Administraciones Públicas para su empresa. Saber encontrar y seleccionar las licitaciones que puedan resultar interesantes.
- Preparación de la empresa y documentación general para licitación de contratos. Qué requisitos se exigen al empresario para contratar con las administraciones públicas. Capacidad y clasificación de los operadores económicos. La inscripción en Registros Oficiales de Licitadores y Empresas Clasificadas y el Documento Único Electrónico. Conocer las herramientas que tengo a mi disposición y las que necesito: anuncios en boletines oficiales, plataformas de contratación, suscripción y alertas, certificados digitales, cómo automatizar la documentación de nuestra empresa, etc.
- Empezar. Ofertas: ¿Cuáles hago y cómo? Aprender a realizar un estudio previo de las posibilidades de éxito de nuestra oferta. Análisis de los pliegos, capacidad y solvencia exigida, criterios de adjudicación y obligaciones del contrato.

MEMORIA ANUAL

- Cómo se realizan los trámites administrativos para optar a la licitación de los contratos.
- Cómo preparar, con las mayores garantías de éxito, una oferta y la documentación necesaria para la licitación. Errores comunes que se cometen de manera habitual en la licitación.
- Cómo organizar la empresa para responder ante la adjudicación de un contrato público: cumplimiento de condiciones, plazos, etc. Conocer algunos trámites el expediente de contratación y documentos de interés para la empresa: modelos de documentos, anuncios de licitación y adjudicación de contratos, notificación de subsanaciones y adjudicación, formalización de contratos, etc.
- Especialidades de los contratos administrativos sobre invalidez, reclamaciones y solución extrajudicial de conflictos.
- El recurso especial. Ejecución y extinción de los contratos.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar “Aula Emprende”, aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL

Visita institucional a Madrid Food Innovation Hub

Fecha	5 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita institucional
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

En Madrid Food Innovation Hub se convierte en el hogar de todo el ecosistema agrifoodtech, ofreciendo ser el espacio donde las corporaciones y emprendedores puedan desarrollar su proyecto. Conexiones entre industria o visitas institucionales donde se puede llegar a conocer los diferentes proyectos de las *startups* alojadas en Madrid Food Innovation Hub. Por ello recibimos la visita institucional de Marta Sulpicy, exalcaldesa Sao Paulo, para conocer el centro y las actividades que se llevan a cabo.



MEMORIA ANUAL

Canales de venta

Fecha	8 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenden los diferentes canales de venta.

Los canales de venta son los puntos de contacto a través de los cuales una empresa se relaciona con sus clientes y, como tales, juegan un papel muy importante en la definición de la experiencia del cliente.

Programa:

- Canales: definición, tipos de canales, cómo elegirlos, ventajas y desventajas.
- *Customer Journey*
- Ejemplos



MEMORIA ANUAL

Campamento de Innovación para promover el emprendimiento juvenil

Fecha	10 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Acto
Organizador	Fundación Junior Achievement
Asistentes	120
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas

Descripción:

Cerca de 70 estudiantes de bachillerato de diferentes centros educativos de Madrid han participado este miércoles en un campamento de innovación, organizado por la Fundación Junior Achievement junto al Ayuntamiento de Madrid, en el que los jóvenes han puesto a prueba sus habilidades emprendedoras.

El vivero de empresas de Carabanchel de Madrid Emprende ha acogido esta actividad en la que los jóvenes han dado solución a uno de los cuatro retos que se les ha presentado, relacionados con el cuidado del medio ambiente y la sostenibilidad. Durante seis horas los estudiantes han participado en formaciones y talleres en los que han trabajado competencias como la creatividad, el trabajo en equipo o la comunicación eficaz. Voluntarios profesionales de diferentes empresas han sido sus mentores, acompañándolos durante este proceso, que ha finalizado con la presentación de sus ideas ante un jurado que ha determinado los tres mejores proyectos.

La Fundación Junior Achievement y el Ayuntamiento de Madrid promueven este campamento de innovación con el objetivo de fomentar el emprendimiento entre los jóvenes acercando el mundo laboral a los centros educativos. Se trata de una iniciativa que se realiza bajo el paraguas del programa de emprendimiento de la Fundación Junior Achievement “miniempresas” en el que cada año participan más de 5.000 estudiantes de secundaria y bachillerato de toda España, y que cuenta con la subvención del Ayuntamiento de Madrid.

El evento ha sido inaugurado por Lucía de Zavala, directora general de la Fundación Junior Achievement España, María Ángeles Benítez, directora de la Representación de la Comisión Europea en España, y Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid. El acto se ha clausurado con la intervención de Ángel Niño, concejal del Área Delegada de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Flujo de ingresos

Fecha	10 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startup* aprenderán sobre el flujo de ingresos trabajando sobre el lean canvas. La manera de conocer esta respuesta es planteándonos ciertas preguntas: ¿Qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales en términos de porcentajes del total?

Programa:

- Conoceremos la definición, diferentes modelos y ejemplos.
- Modelos: B2C: paga el consumidor final. B2B: paga un intermediario, otra compañía.
- Corporate: marcas a las que les vendes datos.



MEMORIA ANUAL

Innovación y desarrollo empresarial, un paso más cerca del futuro

Fecha	10 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La industria está en constante cambio y evolución. Uno de los factores claves que han influido en esto ha sido la constante innovación que en cortos períodos de tiempo ha producido una revolución increíble. El desarrollo empresarial está produciendo cambios positivos en la sociedad y de la mano de un experto los vamos a analizar.

Objetivo: profundizar en técnicas de innovación y desarrollo empresarial.

Programa:

- Innovación en la industria.
- Desarrollo empresarial ¿Hacia dónde va la industria?
- Casos reales de evolución de la industria.



MEMORIA ANUAL

Liderazgo como estrategia de éxito

Fecha	10 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El éxito empresarial es complicado de conseguir pero ¿y si contamos con grandes perfiles en la empresa? Entonces esta tarea se simplifica. En esta sesión contaremos los secretos para conseguir talento en las empresas y cómo se puede llegar a alcanzar las aptitudes y características que debería de tener un buen líder y cómo potenciarlas.

Objetivo: conocer los secretos tras el liderazgo.

Programa:

- ¿Qué es el liderazgo?
- ¿Cómo puedo buscar talento para mi empresa?
- Potenciando nuestras habilidades transversales.
- Ejemplos reales de líderes empresariales exitosos.



MEMORIA ANUAL

Emprendimiento para jóvenes desempleados

Fecha	11 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este curso es fomentar el desarrollo de competencias emprendedoras entre las personas jóvenes, mejorar los niveles de autoempleo e iniciativa empresarial entre los jóvenes, incluyendo las distintas formas de emprendimiento en el marco de la economía social; eliminar las barreras que dificultan o impiden la transformación de las ideas emprendedoras de la población juvenil en proyectos concretos y fomentar el espíritu emprendedor y la cultura emprendedora entre las personas jóvenes.

Programa:

- Creatividad e inspiración.
- Innovación. ¿Cómo aprovechar las nuevas tecnologías?
- Tendencias del mercado. ¿Dónde montar negocios?
- Diseño de modelos de negocio.
- ¿Quién es mi cliente?
- Modelo Canvas.
- Validación modelos de negocio.
- ¿Cómo pivotar?
- Habilidades para el emprendimiento.

MEMORIA ANUAL

Estructura de costes I

Fecha	15 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre estructuras de costes. La estructura de costes sirve no solo como una herramienta para tener controlados los costes, sino también como guía para conocer dónde aplicar el dinero de la manera más adecuada para ser lo más rentable posible.

Programa:

- ¿Qué es una estructura de costes?
- ¿Para qué sirve una estructura de costes?
- ¿Cuáles son los componentes básicos de la estructura de costes?
- ¿Cómo se construye una estructura de costes?
- ¿Qué importancia tiene la estructura de costes en el modelo de negocio?
- Plantilla estructura de costes.
- ¿Es mi negociable?



MEMORIA ANUAL

Lo que escribes en Internet vende. Copywriting y storytelling.

Fecha	15 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es innegable que internet se ha convertido en el medio más efectivo para vender. Tengamos un negocio tradicional de barrio o uno digital, la red de redes (internet) llevará nuestro producto o servicio a donde deseemos si usamos las palabras correctas.

Objetivo general: conocer las herramientas necesarias para escribir en internet, sea en una página web, blog o redes sociales y lograr así la conexión emocional con el cliente.

Objetivo específico: poseer las herramientas básicas que le permitan conocer los conceptos básicos relacionados a la redacción de textos en internet, determinar a qué tipo de cliente me dirijo de manera de formular una oferta efectiva, pasos necesarios para crear el sentimiento de necesidad de compra y el formato para nuestro contenido y hacia dónde dirigirlo.

Programa:

- Conceptos básicos en el mundo de los contenidos.
- Breve introducción al marketing de contenidos, copywriting y storytelling.
- Primero define tu cliente. Define quién es tu cliente y prepara tus argumentos de manera que lo atrapen y conviertan tu propuesta en venta.
- El contenido debe enamorar. Estructura tus mensajes de manera de lograr el máximo impacto en tu audiencia.
- Estrategias vencedoras. Estrategias para formular una mejor oferta.



MEMORIA ANUAL

Modelos de negocio en alimentación: del campo a la mesa

Fecha	15 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cuáles son los principales modelos actuales. Cuáles son sus cifras, ventajas y desventajas. El papel del consumidor.

Esta sesión se encuadra dentro del programa de preincubación “Emprender en alimentación”, programa para la preparación de emprendedores de forma que su entrada en los programas sea en un estado tan avanzado como sea posible. Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del lanzamiento de un proyecto en el sector alimentario.

El principal objetivo consiste en la formación a futuros emprendedores sobre las áreas más relevantes para lanzar su proyecto y convertirlo en empresa; tratando una serie de áreas de conocimiento que podrán usar para definir su proyecto y consolidarlo.



MEMORIA ANUAL

Encuentro: Emprendedores con impacto

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

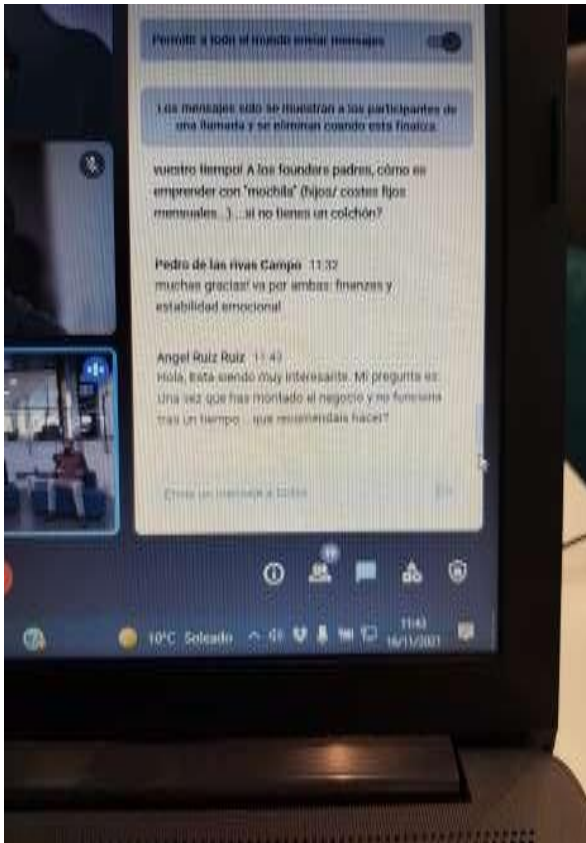
Foro de encuentro entre fundadores de *startups* de éxito que compartirán sus impresiones, historias y sus casos de éxito como fuente de inspiración para todos los asistentes. Contaremos con los creadores de empresas que están en auge y con un alto impacto mediático en la actualidad. ¿Te lo vas a perder?

En nuestro foro participan: Lourdes Ferrer (CEO Percentil), David Pena (CEO People), Mireia Badia (CEO Grow.ly) y Enrique García (CEO Taxdown). Al terminar el encuentro habrá un tiempo de ruegos, preguntas y una sesión de *networking* entre todos los invitados y asistentes. Gracias a este encuentro pretendemos que todos los asistentes fortalezcan sus redes de contacto. Te animamos a que asistas de forma presencial para que nos podamos conocer.

Objetivos: fortalecer la red de contactos entre las personas alojadas en el vivero y todos los asistentes.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Introducción al *lean startup* para proyectos de alimentación

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión formativa del programa de formación "Emprender en alimentación". Los asistentes conocerán los puntos a tratar señalados en la agenda.

Hablaremos sobre qué es una metodología: origen, aplicaciones y ventajas.

Programa:

- El *lean startup* su origen, fases y herramientas.
- Particularidades del sector.
- Las metodologías de innovación en el sector alimentario.



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Marketing digital y fundamentos web

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	102
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Marketing digital y fundamentos web", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 5 sesiones: 16, 17, 18, 23 y 24 de noviembre de 2021.

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*.

Objetivo: evaluación de la necesidad y generación de un plan de marketing digital global, y conocimiento de los fundamentos del diseño web y del *e-commerce*. Los contenidos deberán proporcionar las herramientas que permitan conocer el entorno y la toma de decisiones acertadas en esta materia.

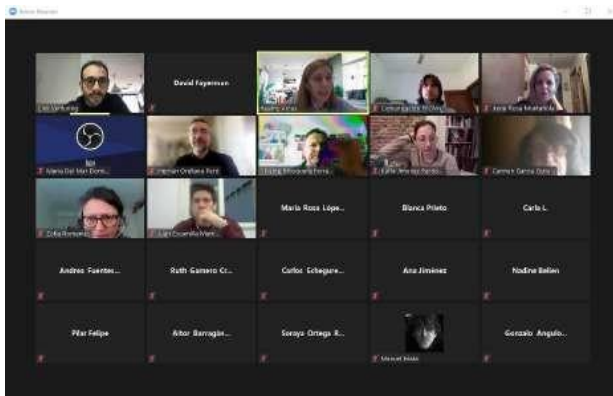
Programa:

- Marketing y publicidad digital. Planificación. Marketing, segmentación del mercado, posición de venta. 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.
- Fundamentos Web. Posicionamiento SEO, SEM. Elección de dominios y palabras clave. Estrategia y acceso multidispositivo (móvil, tabletas, etc.). Fundamentos y herramienta para web y *e-commerce*. Recursos digitales existentes en el mercado. Analítica web.

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 del impacto de las campañas y acciones web, y conocer las métricas habituales.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Lo que escribes en Internet vende. Copywriting y storytelling

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	40
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Es innegable que internet se ha convertido en el medio más efectivo para vender. Tengamos un negocio tradicional de barrio o uno digital, la red de redes (internet) llevará nuestro producto o servicio a donde deseemos si usamos las palabras correctas.

Objetivo general: conocer las herramientas necesarias para escribir en internet, sea en una página web, blog o redes sociales y lograr así la conexión emocional con el cliente.

Objetivo específico: poseer las herramientas básicas que le permitan conocer los conceptos básicos relacionados a la redacción de textos en internet, determinar a qué tipo de cliente me dirijo de manera de formular una oferta efectiva, pasos necesarios para crear el sentimiento de necesidad de compra y el formato para nuestro contenido y hacia dónde dirigirlo.

Programa:

- Conceptos básicos en el mundo de los contenidos.
- Breve introducción al marketing de contenidos, copywriting y storytelling.
- Primero define tu cliente. Define quién es tu cliente y prepara tus argumentos de manera que lo atrapen y conviertan tu propuesta en venta.
- El contenido debe enamorar. Estructura tus mensajes de manera de lograr el máximo impacto en tu audiencia.
- Estrategias vencedoras. Estrategias para formular una mejor oferta.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Premio Madrid Impacta 2021

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Premio de emprendimiento
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	78 solicitudes de participación
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #granevento #premio #emblematica

Descripción:

El 16 de junio el Ayuntamiento de Madrid convocó el premio Madrid Impacta 2021, la IV edición de los premios de emprendimiento social. Con esta nueva edición se reafirmó la voluntad de apoyar económicamente el emprendimiento de impacto socio-medioambiental y aumentar la visibilidad ante la sociedad de estas nuevas fórmulas innovadoras.

Este premio refuerza el compromiso de la ciudad de Madrid con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda de Naciones Unidas 2030.

En esta ocasión, se contó con el patrocinio de Impact Hub Madrid y la Fundación Everis que, junto al Ayuntamiento de Madrid, quisieron reconocer las iniciativas empresariales que, ante los profundos cambios sufridos por la sociedad a causa de la pandemia, hayan conseguido detectar y poner en marcha nuevas oportunidades de negocio, abarcando desde el desarrollo de nuevos productos o servicios a la identificación de nuevos segmentos de clientes o incluso la entrada a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.

Finalidad de Madrid Impacta 2021:

- Apoyar proyectos empresariales promovidos por emprendedores, empresas de reciente creación o empresas ya consolidadas que han tenido que redefinirse. En todos los casos su actividad principal tiene que dirigirse a aportar soluciones medibles a situaciones de vulnerabilidad social, económica, medioambiental, etc. creadas o incrementadas por la actual pandemia mundial.
- Dar a conocer a la sociedad el emprendimiento de impacto y su importancia para encontrar soluciones a problemas sociales y/o medioambientales no solventados por la empresa tradicional.
- Intermediar en la conexión entre dichas empresas e inversores de impacto social.
- Estimular la inversión de impacto social en la ciudad de Madrid.

La dotación total del premio ascendió a 24.000 euros repartidos a partes iguales para cada uno de los 3 ganadores.

MEMORIA ANUAL

Los ganadores recibieron:

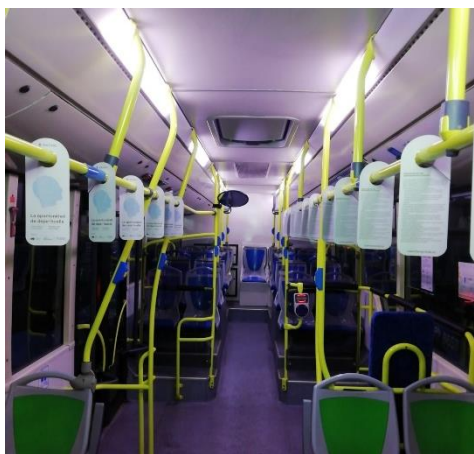
- Por parte del Ayuntamiento de Madrid: una aportación dineraria por importe de 8.000 euros para cada uno de los proyectos ganadores, además de dar visibilidad y difusión en www.madridemprende.es y en redes sociales.
- Por parte de Impact Hub Madrid: 6 meses de membresía gratuita flex en Impact Hub Prosperidad para dos personas por empresa ganadora.
- Por parte de la Fundación everis: mentoría especializada para proyectos de emprendimiento social con componente tecnológico valorado en 8.000 euros.

El jurado estuvo formado por:

- Estrella Martín Martín, subdirectora general de emprendimiento de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como presidenta.
- Esther Caurín Arribas, jefa del servicio de emprendedores y pymes de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- Impact Hub Madrid.
- Fundación Everis.
- Angeles Elías Aliende, adjunta a departamento de la Subdirección General de Emprendimiento de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, como secretaria.

Primera fase: presentación y selección de las diez candidaturas semifinalistas

A esta convocatoria se presentaron 78 empresas sociales entre el 17 de junio y el 18 de agosto de 2021.



MEMORIA ANUAL

La oportunidad de dejar huella

Dotación total de 24.000€

Dirigido a empresas sociales y emprendedores de impacto



Premio Madrid Impacta 2021



La oportunidad de dejar huella

Dotación total de 24.000€

Dirigido a empresas sociales y emprendedores de impacto



Premio Madrid Impacta 2021



La oportunidad de dejar huella

Dotación total de 24.000€

Dirigido a empresas sociales y emprendedores de impacto



Premio Madrid Impacta 2021



La oportunidad de dejar huella

Dotación total de 24.000€

Dirigido a empresas sociales y emprendedores de impacto



Premio Madrid Impacta 2021



El 21 de septiembre se reunió el jurado y seleccionaron los 10 proyectos que pasaron a la segunda fase atendiendo a criterios de originalidad, sostenibilidad, creatividad, innovación de la idea de negocio, coherencia, valor social y capacidad para detectar oportunidades y aportar soluciones reales a las situaciones de vulnerabilidad provocadas por situaciones complejas, como por ejemplo la pandemia global actual.

MEMORIA ANUAL

Estas fueron las empresas seleccionadas:

1. RECIRCULAR SERVICIOS AMBIENTALES SL
2. HERA TECHNOLOGY SOLUTIONS SL
3. FADIMURA SL
4. IEDISA GRAPHENSTONE SL
5. INDOTEM
6. AYÚDAME3D
7. FOSSA SYSTEMS SL
8. THE NEW WORKER
9. INNOVACION SOCIAL Y FUNDRAISING SL
10. PYRATES SMART FABRICS SL

Segunda fase: presentación del proyecto empresarial de impacto social ante el jurado. Selección de los cinco finalistas.

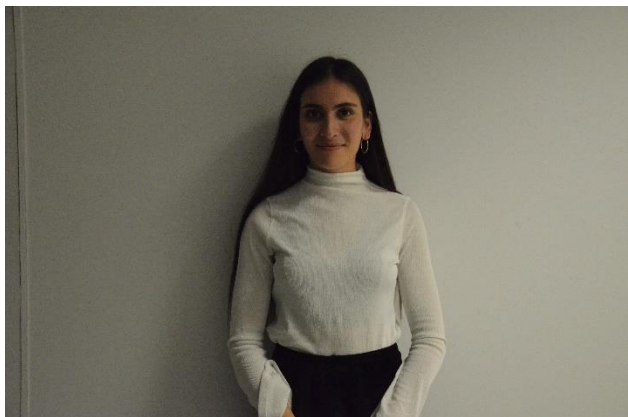
El 8 de octubre de 2021 se reunió el jurado en el salón de actos de la sede del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, calle Príncipe de Vergara 140, para la presentación de los proyectos de esta segunda fase.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



Terminadas las presentaciones, el jurado seleccionó las 5 empresas que pasaron a la fase final:

1. RECIRCULAR SERVICIOS AMBIENTALES SL
2. HERA TECHNOLOGY SOLUTIONS SL
3. INDOTEM
4. FOSSA SYSTEMS SL
5. PYRATES SMART FABRICS SL

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

El 15 de noviembre de 2021 en el salón de actos del Palacio de Cibeles, tuvo lugar el acto público de selección de ganadores y entrega de premios. Las cinco empresas que consiguieron llegar a la tercera y última fase del premio Madrid Impacta expusieron en un acto público sus proyectos empresariales de impacto socio-medioambiental. Finalizadas las presentaciones, el jurado se retiró a deliberar y seleccionar los proyectos ganadores.

El evento fue presentado por Mafalda González quien, además, ofreció un monólogo durante el momento de deliberación del jurado. El director general de Innovación y Emprendimiento ofreció unas palabras iniciales y destacó el valor del emprendimiento social y que Madrid “es una ciudad que está cambiando y está siendo mucho más emprendedora e innovadora”.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



Ganadores del premio Madrid Impacta 2021

Tras la deliberación, el jurado seleccionó por unanimidad las 3 empresas ganadoras:

- **RECIRCULAR SERVICIOS AMBIENTALES SL**, empresa de impacto que basa su estrategia en la creación de un triple impacto ambiental, social y económico. Se dedica a ayudar a empresas y organizaciones a identificar oportunidades para dar una segunda vida a sus residuos generando ahorros económicos y beneficios ambientales y sociales. Para su proyecto utilizan una plataforma digital que automatiza los procesos de valorización de residuos, informando a las empresas sobre las oportunidades de reutilización y reciclaje existentes y conectándoles con otras empresas que pueden utilizarlos como materias primas.
- **HERA TECHNOLOGY SOLUTIONS SL**, empresa social enfocada al desarrollo de tecnologías para la salud mental. La visión última de esta empresa emergente es eliminar el estigma asociado a las enfermedades mentales. Para lograr su objetivo están creando una plataforma de monitorización constante del paciente basada en el uso de la inteligencia artificial, de manera que sea posible adelantarse a su evolución y hacerle las recomendaciones indicadas para su fenotipo digital.
- **FOSSA SYSTEMS SL**, empresa que se inició en 2020 con la idea de transformar el enfoque tradicional de la industria espacial por medio del desarrollo de plataformas satélites más seguras, ágiles y flexibles que permitieran establecer enlaces de comunicación IoT a baja potencia. Con este proyecto se proponen crear una infraestructura que llegue a conectar los datos e informaciones necesarias y con esta tecnología conseguir esa conexión en un espacio más accesible, con menor coste, mayor seguridad y rapidez, además de conseguir más sostenibilidad, ayudar al medio ambiente mediante la lucha contra el cambio climático y, en concreto, proponiendo 4 objetivos de desarrollo sostenible de la ONU (ODS) como son: hambre cero, producción y consumo responsables, acción por el clima y vida de ecosistemas terrestres

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



Las otras dos empresas finalistas que participaron esta edición fueron:

- INDOTEM, que presentó un sistema innovador basado en la sensórica del hogar que permite detectar situaciones anómalas como caídas, inactividad durante un tiempo prolongado, escapadas del hogar, cambios de conducta y hábitos, etc.
- PYRATES SMART FABRICS SL, empresa madrileña de I+D, cuya labor es desarrollar y suministrar tejidos eco-responsables y de gran calidad a las marcas mediante colaboraciones.

Visita del IFP Carlos María Rodríguez de Valcárcel

Fecha	16 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 16 estudiantes del IFP Carlos María Rodríguez de Valcárcel. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo: fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro. Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.

MEMORIA ANUAL

Blockchain y criptomonedas, la pieza clave en la industria

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Hemos oído hablar del *blockchain*, pero ¿qué es exactamente? En esta sesión vamos a ver principios de *blockchain*, para que se usa y principios de criptomonedas y su funcionamiento. Esta sesión es una introducción a conceptos tecnológicos avanzados de una manera simplificada. El ponente Viktor Jacynycz García es ingeniero DevOps y trabaja con tecnologías como Kubernetes, Ansible, Terraform, ETCD, Mesos, DCOS, Calico y Consul. Ha sido ayudante de investigación en tecnologías sobre *blockchain* y es experto en criptomonedas.

Contenido:

- Introducción a las cadenas de bloques.
- Casos prácticos de *blockchain* en las empresas.
- Principios de criptomonedas.
- Funcionamiento de *lostokens*.
- Casos reales de criptomonedas y aplicaciones.

MEMORIA ANUAL

Creando una empresa alimentaria

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aspectos básicos de creación de empresas alimentarias: formas jurídicas, trámites, permisos, recursos disponibles.

Esta sesión se encuadra dentro del programa de preincubación “Emprender en alimentación”, programa para la preparación de emprendedores de forma que su entrada en los programas sea en un estado tan avanzado como sea posible. Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del lanzamiento de un proyecto en el sector alimentario.

El principal objetivo consiste en la formación a futuros emprendedores sobre las áreas más relevantes para lanzar su proyecto y convertirlo en empresa; tratando una serie de áreas de conocimiento que podrán usar para definir su proyecto y consolidarlo.



MEMORIA ANUAL

Estructura de costes II

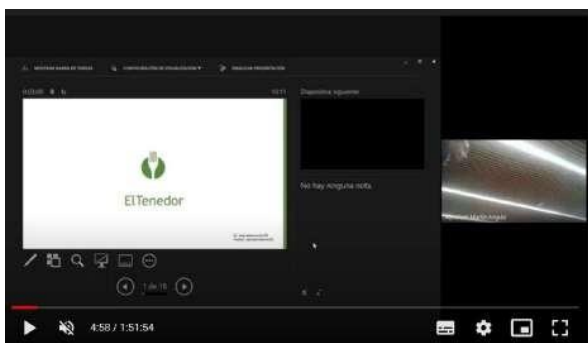
Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Segunda sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre estructuras de costes enfocado en el sector de HORECA. Para esta segunda parte de estructura de costes, contaremos con la presencia de Abraham Martín, de El Tenedor.

Programa:

- Tipo y clasificación de restaurantes
- Equipos de ventas
- Procesos
- *Inbound*
- *Onboarding*
- Modelo claro y básico



SESIONES CON EXPERTOS



ABRAHAM MARTÍN

**FORMER DIRECTOR
DE MARKETING**

EL TENEDOR

MEMORIA ANUAL

Manual de LinkedIn: pymes y autónomos

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	52
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

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. Mejorarás tu presencia en esta red empresarial, alcanza tus objetivos de ventas o simplemente visibilidad. 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. Objetivo: crear red de contactos y conseguir *leads* b2b para su conversión a clientes.

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 y comunicar en LinkedIn. SEO en LinkedIn. Cómo conseguir *leads* a través de LinkedIn



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking: Previsión y gestión de tesorería para startups

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En muchas ocasiones, las *startup*, al comenzar su andadura, se centran en obtener el máximo crecimiento posible sin tener en cuenta la tesorería y su previsión.

Es de vital importancia tener un control absoluto de tu empresa, empezando por las entradas y las salidas de caja. Saber cómo se mueve y evoluciona tu tesorería es necesario para cualquier emprendedor. Hay que tener en cuenta que la tesorería es por la principal razón por la que una empresa tiene que cerrar. Tener el pasado organizado es muy bueno, ya que aprendes sobre lo que ocurrió, pero tener el futuro controlado es crítico.

En esta jornada te enseñaremos a cómo elaborar un control y previsión óptimo de cash flow y cómo poder automatizarlo.

La finalidad de todas estas reuniones *networking* es que toda la comunidad emprendedora, emprendedores alojados, coworkers y preincubados conozca las actividades que realizan unos y otros, a la vez que fomentar posibles sinergias entre ellos.

Programa:

- 10:00 horas - Bienvenida y presentación del ponente: Adrián Fuente Posadilla, CEO & CTO de ORAMA.
- 10:10 horas - Presentación de experiencia personal como emprendedor.
- 10:20 horas - Ponencia "Previsión y gestión de tesorería para *startups*". Ponencia en relación con la previsión y gestión de tesorería donde se aprenderá a elaborar un control óptimo del cash flow.
- 11:30 horas - Ruegos, preguntas y *networking* con el invitado.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita de IE University

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

La misión de Madrid Food Innovation Hub es convertirse en el hogar de todo el ecosistema agrifoodtech, extendiéndose más allá de los emprendedores, y ofreciendo ser el espacio donde las universidades, institutos colegios puedan conocer las diferentes actividades y programas de formación que se llevan a cabo. Recibimos la visita de 32 de alumnos de la universidad privada IE University para que puedan conocer las oportunidades de emprendimiento en toda la cadena de valor.

Como parte de itinerario de la visita se les hizo una presentación sobre que es Madrid Food Innovation Hub, seguido de un recorrido de las instalaciones, *coworking*, auditorio, cocina y terraza; por último realizamos una sesión de preguntas y respuestas con los estudiantes.



MEMORIA ANUAL

Visita de la Universidad Rey Juan Carlos

Fecha	17 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	3
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

La biblioteca de la Universidad Rey Juan Carlos tiene un programa específico de formación de profesores, investigadores y alumnos, hacen grupos e imparten cursos sobre temas relacionados con bases de datos, revistas científicas.... También organizan actividades dirigidas a la comunidad universitaria.

En ese marco tiene lugar el proyecto "Conmemoración del 70 aniversario de la anexión de Vicálvaro a Madrid" dentro de los laboratorios ciudadanos en las bibliotecas URJC.

Se realizan 2 visitas en días consecutivos de profesores y estudiantes de la URJC al vivero.



MEMORIA ANUAL

Emprendimiento para universitarios

Fecha	18 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	6
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

El objetivo de este curso es mostrar a los alumnos universitarios la creación de una empresa como alternativa atractiva frente al empleo por cuenta ajena, a la vez que les dota de las herramientas necesarias para estudiar la viabilidad de una idea de negocio.

Contenidos:

- Trabajo por cuenta propia versus trabajo dependiente.
- Ecosistema del emprendedor.
- Procesos de innovación en el emprendimiento.
- Planificación y configuración técnica del nuevo negocio.

MEMORIA ANUAL

Impacto social y sostenibilidad

Fecha	18 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	23
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cómo generar un impacto beneficioso para la sociedad y el medio ambiente en nuestros negocios de base alimentaria: *packaging*, distribución, origen de los ingredientes, etc.

Esta sesión se encuadra dentro del programa de preincubación “Emprender en alimentación”, programa para la preparación de emprendedores de forma que su entrada en los programas sea en un estado tan avanzado como sea posible. Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del lanzamiento de un proyecto en el sector alimentario.

El principal objetivo consiste en la formación a futuros emprendedores sobre las áreas más relevantes para lanzar su proyecto y convertirlo en empresa; tratando una serie de áreas de conocimiento que podrán usar para definir su proyecto y consolidarlo.



MEMORIA ANUAL

Mesa redonda #EllasEmprenden: Mujeres en el mundo tech

Fecha	18 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	26
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Segunda edición de los encuentros #EllasEmprenden. Con estas mesas redondas pretendemos ofrecer un contenido de eventos mensuales tematizados donde trataremos temas de emprendimiento y el papel de las mujeres en el entorno laboral, la conciliación familiar o la búsqueda de oportunidades. En esta nueva edición del programa hemos organizado una mesa redonda de mujeres empresarias bajo el título: " Mujeres en el mundo tech". Será una mesa de diálogo donde trataremos los principales puntos claves para tener éxito a la hora de emprender en el mundo tech.



MEMORIA ANUAL

Visita de la Universidad Rey Juan Carlos

Fecha	18 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

La biblioteca de la Universidad Rey Juan Carlos tiene un programa específico de formación de profesores, investigadores y alumnos, hacen grupos e imparten cursos sobre temas relacionados con bases de datos, revistas científicas.... También organizan actividades dirigidas a la comunidad universitaria.

En ese marco tiene lugar el proyecto "Conmemoración del 70 aniversario de la anexión de Vicálvaro a Madrid" dentro de los laboratorios ciudadanos en las bibliotecas URJC.

Se realizan 2 visitas en días consecutivos de profesores y estudiantes de la URJC al vivero.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Puente de Vallecas

Fecha	19 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

El 19 de noviembre celebraremos un *networking* interno presencial entre los emprendedores alojados, coworkers y preincubados, con el objetivo que conozcan las actividades que realizan y fomentar posibles sinergias entre ellos.

Implementaremos la dinámica “Vivero en movimiento”: cada emprendedor se presentará y contará los productos/servicios que desarrolla, para a continuación exponer qué necesita (por ejemplo, desarrollar una web nueva, crear una UTE para presentarse a un concurso público, un partner tecnológico, un becario para que le lleve RRSS...). El objetivo es favorecer la transmisión de conocimiento y utilizar la inteligencia colectiva para ayudarles a alcanzar de forma eficiente sus objetivos de negocio, utilizando los recursos que ofrecen los propios emprendedores del ecosistema del Vivero.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Tomás y Valiente

Fecha	19 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 10 alumnos de IES Tomás y Valiente en el que conocerán las actividades que se llevarán a cabo en Madrid Food Innovation Hub.

La misión de Madrid Food Innovation Hub es convertirse en el hogar de todo el ecosistema agrifoodtech, extendiéndose más allá de los emprendedores, y ofreciendo ser el espacio donde las universidades, institutos colegios puedan conocer las diferentes actividades y programas de formación que se llevan a cabo. Recibimos la visita de 10 alumnos de IES Tomás y Valiente, para que puedan conocer las oportunidades de emprendimiento en toda la cadena de valor.

Como parte de itinerario de la visita se les hizo una presentación sobre que es Madrid Food Innovation Hub, seguido de un recorrido de las instalaciones, *coworking*, auditorio, cocina y terraza; por último realizamos una sesión de preguntas y respuestas con los estudiantes.



MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender

Fecha	22 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

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

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



MEMORIA ANUAL

Comunicación: estrategias de expresión creativa enfocadas al sector empresarial

Fecha	22 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Somos capaces de comunicar de manera correcta? En esta sesión veremos de una manera práctica la comunicación verbal y no verbal así como maneras de mejorarla. Una buena estrategia de creatividad comunicativa debería de ser imprescindible en nuestra empresa, ¿a qué esperamos para empezar a trabajarla?

Objetivo: mejorar la comunicación verbal y no verbal.

Programa:

- Secretos de una buena comunicación.
- Técnicas de comunicación.
- Comunicación enfocada a la empresa.
- Práctica de comunicación.

MEMORIA ANUAL

Gastroemprendedores Talks con MarcosAlves

Fecha	22 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En esta edición tenemos de invitado a Marcos Álvez, de El Tenedor, que mantendrá una conversación con Ángel Niño, concejal delegado de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid. Compartirá con los asistentes su experiencia como emprendedor y empresario. Al finalizar la charla abriremos una sección de preguntas y respuestas en las que los asistentes pueden participar.

Gastroemprendedores Talks es una iniciativa de la comunidad Gastroemprendedores que nació en 2016 y cuenta con más de 25.000 miembros inscritos. Estos reciben información periódica sobre el sector foodtech nacional e internacional, además de asistir a eventos presenciales y *online*.



MEMORIA ANUAL

Métricas clave

Fecha	22 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	13
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal de programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán sobre las métricas clave en la metodología de lean canvas, en las que analizamos y enumeramos los puntos claves que indican como progresa un negocio.

Métricas: valores expresados numéricamente que permiten analizar el rendimiento de una determinada acción o proceso dentro de una empresa.

KPI: Indicador Clave de Desempeño o rendimiento. Valor medible que representa la efectividad de un proceso o acción de una empresa, para alcanzar un objetivo concreto.

Programa:

- Antecedentes.
- Métricas vs KPIs.
- KPIs clave.
- Cómo definir los KPIs.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Aluche

Fecha	22 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 16 alumnos de un instituto del distrito, el IES Aluche. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo:

- Fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro.
- Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

Cómo conseguir un ENISA

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este taller te mostraremos los pasos y trámites necesarios para conseguir un ENISA. ENISA depende de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, integrada, a su vez, en el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Presta apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas que quieren impulsar sus proyectos de emprendimiento innovador.



Fundamentos del plan de empresa. Plan económico-financiero y financiación

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Aula Emprende
Asistentes	157
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación accesible a través de nuestra aula virtual "Aula Emprende" durante 24 horas al día los 7 días de la semana. Durante las 4 semanas que dura el curso habrá un tutor experto que resolverá las dudas y corregirá los casos prácticos. El ciclo consta de 4 actividades formativas.

Esta acción formativa 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. La actividad formativa se compondrá de tres partes, con un total de seis jornadas por edición.

Desarrollará los contenidos teóricos y se pondrá en práctica la creación de un plan con apoyo de ejemplos y actividades. Como base para estructurar el contenido se utilizará como referencia el manual que se puede consultar en: "Manual para el desarrollo del plan de empresa"

Objetivo: aportar los conocimientos básicos para desarrollar el plan de las áreas necesarias para desarrollar un proyecto de negocio: plan jurídico-mercantil, plan de recursos humanos, plan de operaciones, plan de marketing, plan económico-financiero. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

Programa:

- Parte I: Introducción del Plan de Empresa. Plan jurídico-mercantil (formas jurídicas, aspectos fiscales, contratación, etc.). Plan de recursos humanos (organigrama, puestos y funciones, costes laborales, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte II: Plan de operaciones (procesos de fabricación y prestación de servicios, valorar recursos, cálculo de costes, etc.). Plan de marketing (el mercado, los productos o servicios, competencia, clientes, precios, comunicación, ventas, etc.). Ejemplos de planes y prácticas.
- Parte III: Plan económico-financiero (recogida de datos económicos, inversión su financiación, la amortización, tesorería, cuenta de explotación, IVA, balances de previsión, ratios y memoria), necesidades de financiación y tipos. Cómo y cuándo acudir a una entidad financiera. Financiación según fase y tipo de proyecto. Desarrollo de casos prácticos e integración en plan de empresa completo. Interpretación general de datos y casos prácticos para análisis de resultados. Evaluación de riesgos y plan de contingencias.

IV Foro de Inversión Madrid Emprende

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Foro de inversión
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	108 proyectos
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ayudas #financiacion

Descripción:

El Ayuntamiento de Madrid, a través de la Dirección General de Innovación y Emprendimiento, celebró el 23 de noviembre de 2021 su IV Foro de Inversión Madrid Emprende.

El evento se llevó a cabo en el Palacio de Cibeles de Madrid, reuniendo a multitud de inversores que presenciaron las propuestas de inversión de las 10 empresas finalistas. La vicealcaldesa del Ayuntamiento de Madrid inauguró el evento y fue acompañada por el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento y el director general de Innovación y Emprendimiento.

El objetivo de este Foro de Inversión es que las empresas de la red de viveros de empresas de Madrid Emprende entren en contacto con inversores privados que apoyen el crecimiento y desarrollo de sus empresas. Este contacto también ha sido posible con los inversores que han seguido el foro de forma telemática.

Se seleccionaron 10 empresas que realizaron una breve presentación, explicando la propuesta de valor de su proyecto y la oportunidad de inversión que ofrece, así como a qué se destinaría la ronda de financiación.

Estas fueron las empresas participantes en el IV Foro de Inversión:

- ZIM CONNECTIONS – Tech/Telecom. La tecnología eSIM está revolucionando el futuro de la conectividad. ZIM será el próximo Amazon de planes eSIM para viajeros de todo el mundo. Una solución digital y de bajo costo que lo conectará a todas partes en todo momento, simple y fácil con un solo clic.
- KUORUM– LegalTech. Kuorum es una solución de voto *online* con validez legal para juntas de accionistas, elecciones sindicales o asambleas telemáticas. Entre sus clientes hay empresas como Oracle, Danone, Whirlpool, Red Eléctrica o el F.C. Barcelona. Cuentan con la certificación ISO27001 de Seguridad de la Información auditada por AENOR. TRAMITAPP– SaaS. TramitApp es un SaaS B2B diseñado para optimizar los procesos de gestión de personas dentro de empresas con grandes plantillas. Cuenta con decenas de funcionalidades que pueden agruparse en Time & Attendance, Smart Planner, People Operations y Employee Profile

MEMORIA ANUAL

- Actualmente cuenta con una valoración de 10M € y tiene como objetivo alcanzar una valoración de 100M € en los próximos 3 años.
- LILIAPP – Emarketplace. LiliApp es una plataforma digital para crear y compartir listas de deseos. Permite crear tantas listas como se desee y compartirlas con otras personas y cuando se quiera, y así siempre acertar con los regalos. Asimismo, a través de LiliApp se puede regalar en grupo de forma fácil y segura, decidir el regalo, presupuesto, reservar regalos, y hasta recaudar el dinero de los participantes. Además, el dinero sobrante del regalo puede donarse a proyectos sociales si los participantes lo desean.
- AD2 Advance – Logística. Advance desarrolla soluciones tecnológicas para hacer posible la fabricación a demanda y cerca del punto de consumo, sustituyendo almacenes físicos de piezas por almacenes digitales. En su apuesta por la sostenibilidad en la fabricación industrial y como solución ante crisis de suministro o demanda incierta, combina una plataforma de inventario digital y gestión de la fabricación a demanda en proveedores locales, con células autónomas de fabricación transportables para mantenimiento y operación de plantas industriales e infraestructuras en localizaciones remotas.
- MIWI Real Drinks – Gran Consumo. Better for Me Drinks SL se dedica a la comercialización de bebidas saludables bajo la marca MIWI Real Drinks cuyo objetivo es convertirse en la alternativa a los refrescos tradicionales. Su primera propuesta es una nueva gama de refrescos naturales de kombucha que puede adquirirse a través del canal *online*, vía WhatsApp o en restaurantes y tiendas especializadas.
- ABASTORES – Agrotech/*fintech*. Abastores es la primera lonja *online* de materias primas donde diariamente productores, almacenistas y fabricantes ponen en común oferta y demanda bajo un método de subasta que han implementado basándose en la forma que tienen de trabajar *offline* y apoyados en las últimas tecnologías.
- IDIENA – Edtech. Idiena ha creado y ofrece cursos virtuales y blended para desarrollar los *soft skills* de la empresa, basados en la inteligencia emocional. Ha creado el modelo de entrenamiento más innovador, virtual, audiovisual e interactivo del mercado, con vocación de internacionalización, al ser escalable.
- NETSCOUTERS INTERNATIONAL – IT Sports. Plataforma desarrollada para el fútbol base que utiliza *big data*, Inteligencia Artificial y *blockchain*, para la detección, gestión técnica y seguimiento de jóvenes talentos del fútbol de base. La plataforma utiliza distintas tecnología y automatizaciones para poder monetizar contenidos de tipo técnicos en un ambiente social de network y combinando los intereses de clubs profesionales con sus fans, representantes, marcas y clubs fútbol base.
- COLIBERY– Retail. Herramienta SAAS (*Software como Servicio*) para el canal retail de alimentación (Supermercados e Hipermercados) que soluciona a través de herramientas app/web (Colibery app/web, Order Manager, Shopper Assistant y Driver app) las necesidades logísticas de las empresas para la venta en el canal *online* y la entrega a domicilio.

MEMORIA ANUAL

El evento fue inaugurado por la vicealcaldesa del Ayuntamiento de Madrid, que estuvo acompañada por el concejal delegado de Innovación y Emprendimiento, el director general de Innovación y Emprendimiento, Miquel Costa, presidente en España de Keiretsu Forum y Fernando Monroy, presidente de Keiretsu Forum Madrid.

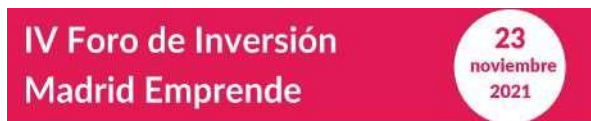
La vicealcaldesa aseguró que con este foro “estamos fomentando la vinculación entre emprendedores y quienes están dispuestos a invertir”, destacando el riesgo que asumen quienes emprenden. “Yo no quiero una ciudad de héroes sino de valientes, por lo que desde el Ayuntamiento de Madrid queremos ayudarlos a que puedan hacer posible sus proyectos”.

Por su parte, el concejal afirmó que "para nosotros es muy importante este foro para conocer el potencial de las *startups* de nuestros viveros para cambiar la tecnología del ecosistema español", mientras que el director general destacó que “Madrid se ha convertido en un referente para los emprendedores”.

Al concluir, inversores y emprendedores pudieron conocerse y conversar con el objetivo de formar sinergias dentro del ecosistema emprendedor.



#ForoMadridEmprende



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL



La negociación y el arte de la persuasión

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Para poder cerrar una venta debemos de conocer las diferentes técnicas de negociación así como las maneras correctas de tratar a nuestro cliente. Tratar bien a nuestros potenciales clientes puede llegar a ofrecernos una relación a largo plazo. Tampoco debemos olvidarnos de la persuasión, porque además de la negociación hay más factores que influyen y veremos en la sesión.

Contenido:

- Factores de una buena negociación.
- Persuadiendo a nuestros clientes.
- Casos reales de negociación.
- Profundizando en ventas.

MEMORIA ANUAL

La negociación y el arte de la persuasión

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Para poder cerrar una venta debemos de conocer las diferentes técnicas de negociación así como las maneras correctas de tratar a nuestro cliente. Tratar bien a nuestros potenciales clientes puede llegar a ofrecernos una relación a largo plazo. Tampoco debemos olvidarnos de la persuasión, porque además de la negociación hay más factores que influyen y veremos en la sesión.

Contenido:

- Factores de una buena negociación.
- Persuadiendo a nuestros clientes.
- Casos reales de negociación.
- Profundizando en ventas.



MEMORIA ANUAL

Vista del IES Francisco Tomás y Valiente

Fecha	23 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	25
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 25 alumnos de un instituto del distrito, el IES Francisco Tomás y Valiente. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo:

- Fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro.
- Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

Acelera tu negocio: retos y claves de marketing para *startups*

Fecha	24 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Una *startup* ha de enfrentarse con multitud de retos en función de la fase en la que se encuentre. Para afrontar estos retos vamos a comentar una serie de claves de marketing, comunicación y desarrollo de negocio que puedan ayudar a las *startups* a conseguir sus objetivos.

Segmentación, definición del User Persona, el *Customer Journey*, el mensaje a comunicar, la validación de tu modelo de negocio, aceptación de resultados, marketing de crecimiento o growth-hacking así como la importancia de las métricas y KPI's, son algunos de los temas que se abordarán en el curso.

Objetivo: define las estrategias de éxito para tu empresa a través del conocimiento de tu empresa y el mercado.

Programa:

- Segmentación: tener claro a quién le vamos a vender.
- El mensaje: simplificado y desde el punto de vista del receptor.
- La realidad del mercado – MVP (Producto Mínimo Viable).
- Métricas KPI's y su importancia.



MEMORIA ANUAL

Empresas disruptivas con tecnologías increíbles, acompañados por varios CTO

Fecha	24 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	20
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta sesión vamos a ver casos prácticos de empresas que aplican tecnología en sus productos. Nos van a enseñar que tecnologías utilizan desde un punto de vista formativo analizando en cada caso las diferentes opciones tecnológicas que tenemos en el mercado y profundizando en conceptos de tecnología para todos los niveles.

Objetivo: descubrir tecnologías emergentes que aplicar en sus modelos de negocio.

Contenido:

- Introducción a conceptstech.
- Profundizaremos en conceptotecnológicos.
- Casos prácticos de tecnología aplicada.

El ponente es licenciado en ADE por la Universidad Autónoma de Madrid. Con 4 años de experiencia en el sector turístico cofundó en 2019 la Traveltech Discoolver en la que todavía forma parte del equipo fundador y board. Además, es cofundador de Spanish *Startups*, una comunidad de emprendedores y *startups* que lleva apoyando el ecosistema desde 2017. Ha participado en la *startup* del sector HORECA Stampy, que cerró con la pandemia y actualmente colabora con Watson y Crowtec en la parte estratégica y de ventas de ambas compañías. Además, es parte del equipo de la Universidad Autónoma de Madrid, desarrollando el ecosistema de innovación basada en ciencia, K-node, donde apoyan a los proyectos que surgen de los programas de emprendimiento de la UAM en sus modelos de negocio, estrategia comercial y de conexión con la industria.

MEMORIA ANUAL

Sesión de expertos: Mahou San Miguel

Fecha	24 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Sesión grupal de programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenderán con el experto Alejandro Arranz, director de Corporate Venture y Nuevas Tecnologías en Mahou San Miguel, sobre la distribución en el canal HORECA. Nos hablará sobre los agentes más relevantes en el sector de España y Europa.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Gonzalo Gimeno

Fecha	25 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Gonzalo Gimeno, CEO y fundador de Elefant Travel, una agencia de viajes a medida basados en experiencias únicas que conocen de primera mano. Con oficinas en Madrid, Barcelona y Bogotá, Elefant Travel ha innovado ofreciendo experiencias personalizadas adaptadas a los intereses específicos de cada cliente. Gonzalo y su equipo viajan durante más de 280 días al año y tienen un profundo conocimiento de más de 80 destinos, para crear experiencias irrepetibles.

En este evento, el emprendedor nos contará las claves que le han llevado al éxito y ofrecerá consejos y recomendaciones para los nuevos emprendedores.

MEMORIA ANUAL

Desarrollo de MVP

Fecha	25 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* aprenden el concepto MVP (Producto Mínimo Viable).

El desarrollo de nuevos productos alimenticios es una actividad necesaria para que las empresas de alimentos sobrevivan en los turbulentos mercados actuales. Las *startups* aprenderán qué es un MVP. Es la primera versión del producto, viable comercialmente. El MVP le permite probar la viabilidad de su producto sin invertir mucho dinero y en el menor tiempo posible. Programa:

Metodologías

- MVP: definición
- Técnicas de prototipado
- MVP: ejemplos



MEMORIA ANUAL

Modelo de negocio: metodología Canvas

Fecha	25 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

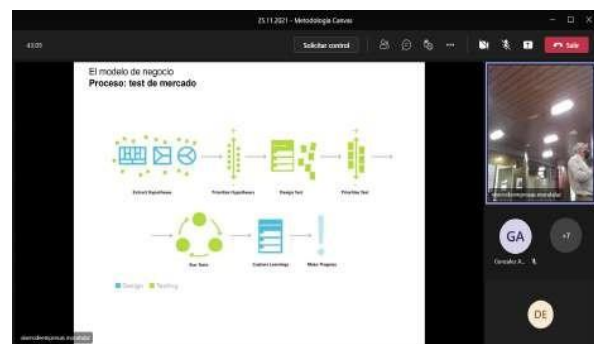
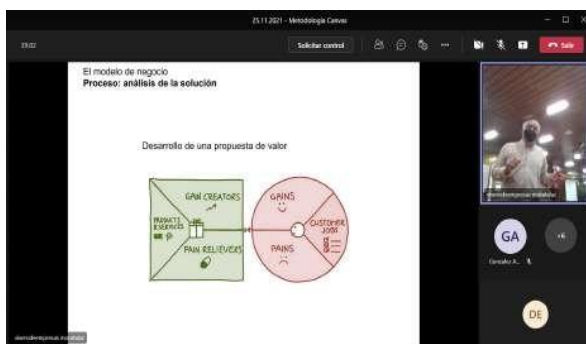
Descripción:

Este curso te ofrece desarrollar un modelo de negocio estructurado, con base en la metodología del Canvas Business Model, para crear una propuesta de valor orientada a los diferentes segmentos identificados como mercado objetivo de tu negocio o empresa.

Al terminar el curso, tendrás un modelo de negocio diferenciado, con una propuesta de valor clara a través de prototipos validados con las personas consumidoras. Lograrás estructurar un modelo de negocio que te permitirá obtener un negocio diferenciado, viable y efectivo.

Programa:

- Construir el modelo de negocio en torno a la propuesta de valor.
- Identificar los actores críticos que deben tomar decisiones favorables para el proyecto en cada uno de los componentes del modelo de negocio. Establecer una propuesta de valor diferenciada para cada uno de esos actores.
- Validar el modelo de negocio en contacto directo con las personas consumidoras y con los diferentes actores, cuyas decisiones son importantes para el proyecto.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de San Blas

Fecha	26 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Emprendimiento, expansión e internacionalización de una pyme

Fecha	29 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Coloquio informativo en relación al desarrollo de negocio en el que se explicará a los asistentes las diferentes vías para potenciar el crecimiento de su empresa.

Nuestro invitado es Oscar Porras, licenciado en Filología Inglesa por la UCM pero desde muy joven emprendió abriendo su primera escuela de inglés con 21 años. En la actualidad cuenta con varios centros de enseñanza con más de 1.000 estudiantes. Es director de la división de cursos en el extranjero, por ello todos los años más de 500 estudiantes viajan a realizar un programa lingüístico o de año escolar en un país de habla inglesa. Desde hace 6 años es el fundador de la marca Plenno, un centro de entrenamiento personal en Majadahonda que desde hace unos meses ha comenzado un proyecto de expansión a nivel nacional a través de la apertura de franquicias.



MEMORIA ANUAL

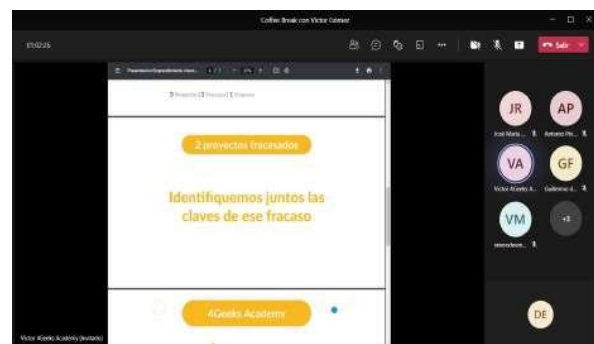
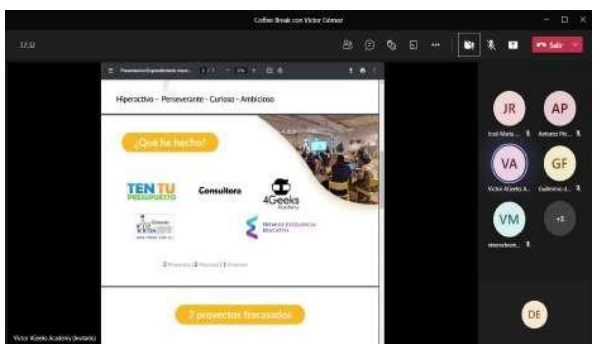
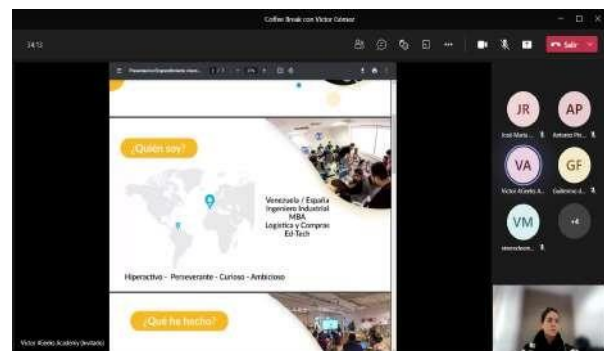
Coffee Break con Víctor Gómez

Fecha	30 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	7
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffe Break contaremos con la presencia de Víctor Gómez, fundador de 4Geeks Academy, empresa cuya misión es brindar accesibilidad a la tecnología y aumentar la cantidad de talento digital al mismo tiempo que se desarrolla una comunidad global sólida de desarrolladores de *software*.

Dada su característica digital ha conseguido estar presente en varios países y crecer con éxito. Podremos conocer de primera mano su experiencia como emprendedor y resolveremos todas tus dudas, al mismo tiempo que compartiremos un café entre todos, con el objetivo de generar un encuentro entre emprendedores potenciales.



MEMORIA ANUAL

Destaca impulsando tu marca personal

Fecha	30 de noviembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	34
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Uno de los factores que como emprendedores debemos impulsar, es la imagen que damos de nosotros y como nos perciben nuestros clientes y socios. Podemos diferenciarnos de nuestra competencia impulsando nuestra marca, ¿por qué no empezar a hacerlo desde ya?

Objetivo: generar y/o mejorar la marca personal.

Contenido:

- ¿Qué es la marca personal?
- ¿Cómo nos diferenciamos de nuestra competencia?
- Formas de generar nuestra marca personal.
- Casos prácticos de marca personal.

Itinerario III: Fundamentos de *big data*

Fecha	30 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	2
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *big data*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 3 sesiones: 30 de noviembre, 1 y 2 de diciembre de 2021.

Tiene como objetivo conocer y aplicar el *big data* como herramienta básica integrada en el negocio, mediante el desarrollo de capacidades prácticas de uso de sistemas de macrodatos.

Programa:

- Conceptos sobre *big data* en las organizaciones, la evolución de los cuadros de mando tradicionales.
- Datos o información. La información dentro de las estrategias organizativas.
- Operaciones. Transformación de datos en conocimiento.
- Análisis, segmentación y oportunidades en la gestión de la información.
- Integrar y conocer las fases del concepto *big data*. Beneficios de uso.
- Detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con *big data* en diferentes áreas de negocio.
- Análisis y gestión de procesos orientados a la experiencia del cliente. La relación con los clientes.
- Estrategias, concepto y manejo de CRM.
- El conocimiento como base del negocio.
- Definición y establecimiento de KPIs.
- Visualización y cuadros de mando.
- Herramientas actuales, ejemplos y casos prácticos.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.



MEMORIA ANUAL

Marketing y comunicación I

Fecha	30 de noviembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Primera parte de la sesión grupal de programa grupal de incubación para proyectos en el sector HORECA sobre marketing y comunicación. Esta sesión de 2 horas es introductoria, las *startups* conocerán las funciones del marketing para su negocio.

Programa:

- Introducción al marketing.
- *Funnel inbound vs outbound*.
- Ejemplo de marketing *funnel*.
- KPI.
- Estrategia de *pricing*.
- Precio cero.
- Herramientas.



MEMORIA ANUAL

Visita de la UCM

Fecha	30 de noviembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, profesor de la UCM y director de la Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander realiza una visita al vivero. Estará acompañado por profesores-investigadores y estudiantes de la Universidad Cooperativa de Colombia



MEMORIA ANUAL

Aprender a emprender fomento al emprendimiento

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	17
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Aprende a emprender es un programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación. Actividad creativa práctica impartida por formadores expertos en emprendimiento. Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Su objetivo es fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro. Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

Ciclomensajería, el futuro de la logística

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	9
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Cada vez son más los ciclomensajeros que vemos de un lugar a otro transportando pequeña paquetería o comida a distintos lugares. Este sector se ha vuelto muy controvertido pero existen formas correctas de hacer las cosas. Desde una empresa de ciclomensajería sostenible nos van a contar los secretos de cómo funciona la logística de ciclomensajería y cómo podemos implementarla en nuestra empresa.

Contenido:

- ¿Qué es la ciclomensajería?
- ¿Cómo funciona la logística de ciclomensajería?
- Casos reales de ciclomensajería.
- El futuro de la mensajería.

MEMORIA ANUAL

Fiscalidad y finanzas ¿Qué necesito saber para emprender?

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

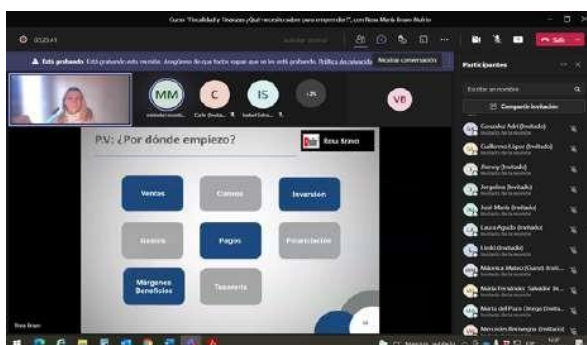
En este curso ofreceremos las pautas para cualquier emprendedor que tenga una idea de negocio en la cabeza y la quiera poner a en marcha conozca por dónde empezar y cómo controlar el grado de consecución de sus objetivos.

Objetivos:

- Explicaremos conceptos básicos necesarios que todo emprendedor debe conocer en las áreas de la fiscalidad y las finanzas desde un punto de vista didáctico y aplicable a *freelance*, pymes y *startups* sin necesidad de conocimientos previos.
- Veremos la utilidad práctica de la realización de un plan económico-financiero, así como del cuadro de mando o dashboard y analizaremos porqué todo emprendedor debería de tener presente estas herramientas para poder emprender y, posteriormente, llevar el control de su actividad.

Programa:

- Autónomo vs sociedad: Protección patrimonio personal. Gastos fiscalmente no deducibles / conflictivos. ¿Cuántos impuestos pagaré?
- Plan económico-financiero: ¿Por qué es importante? Para nuevas empresas. Para empresas ya en funcionamiento.
- Apartados de un plan económico-financiero: inversiones, financiación, tesorería, ingresos y gastos.
- ¿Qué es un cuadro de mando o dashboard? ¿Y cuál es su utilidad?: Cómo crearlo y su utilidad práctica.
- Algunos de los indicadores más útiles desde el punto de vista económico y financiero.



MEMORIA ANUAL

Marketing y comunicación II

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	5
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Segunda parte de la sesión grupal de programa grupal de incubación para proyectos en el sector HORECA sobre marketing y comunicación. En esta sesión de 2 horas las *startups* conocerán las diferentes herramientas que pueden implementar en su negocio.

Programa:

- Plataformas *data thematters*.
- *Hecklist* creativa.
- *Checklist* técnica.
- *Engament*.
- RRPP.
- Ejemplos.



MADRID FOOD
INNOVATION HUB

MARKETING

- DIANA PIEMARI CEREDA -
1 diciembre de 2021

MEMORIA ANUAL

Visita de la Universidad Rey Juan Carlos

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	30
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

El vivero de Vicálvaro recibe la visita de 30 alumnos del máster universitario en periodismo digital y nuevos perfiles profesionales de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC).

El objetivo es la divulgación de la visión emprendedora y captación de emprendedores y la formación de redes en la comunidad educativa.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Aluche

Fecha	1 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	24
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

24 alumnos del IES Parque de Aluche, de FP Grado Superior de Electrónica (grupo 2, asignatura de emprendimiento) visitaron el vivero de empresas. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa, se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo: fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro. Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.

Agenda:

- 10:00 - Recepción de estudiantes en las instalaciones del vivero y bienvenida.
- 10:10 - ¿Qué es un vivero de empresas? ¿Qué significa ser emprendedor?
- 10:30 - Tour instalaciones del vivero y conocer a una empresa emprendedora alojada en las instalaciones para que comparta su experiencia con los alumnos.
- 11 a 14 horas - Actividad creativa práctica "¡De mayor quiero ser jefe!".

Al finalizar todos los asistentes recibirán un pequeño detalle como recuerdo de su visita al vivero de empresas del Ayuntamiento de Madrid.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Adriana Estefan

Fecha	2 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartir con Adriana un café virtual en una tertulia donde nos contará su experiencia y trayectoria empresarial como emprendedora. Adriana es socia y directora de marketing de Eco Eolic Top System.

Tiene más de quince años de experiencia en posiciones de dirección de marketing, estrategia comercial y gestión de ingresos, en las principales multinacionales de gran consumo. Además, es emprendedora y fundadora de Crazy Hostel, una iniciativa para el diseño y desarrollo de hostels Boutique en España.



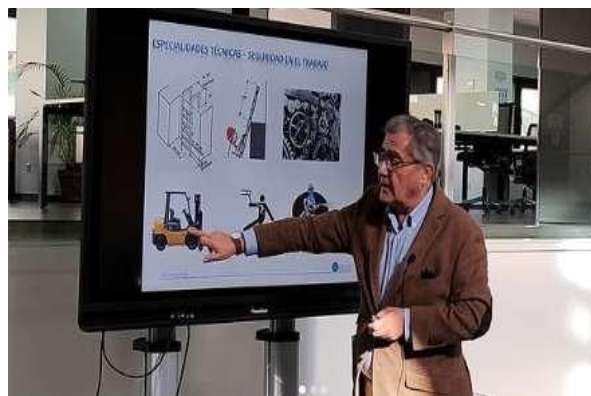
MEMORIA ANUAL

Cómo organizar la prevención de riesgos laborales en las pequeñas empresas

Fecha	2 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Dada la importancia de estos aspectos para tener todo en regla en una empresa, compartiremos con los asistentes los detalles para cumplir con la normativa de prevención de riesgos laborales en sus negocios. Si eres autónomo o tienes una pequeña empresa, sin duda será una tertulia interesante de donde podrás sacar muchas conclusiones importantes para tu negocio. Además, al finalizar se abrirá un espacio de preguntas y *networking* con nuestro invitado y todos los participantes.



MEMORIA ANUAL

Gestión de marca

Fecha	2 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	15
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startup* aprenderán, en la sesión de expertos con Daniela Goicoechea de Brandcrops, sobre gestión de marca conociendo los principios básicos e importantes como la identidad de la marca, misión, visión, propósito y valores para poder crear una imagen única y representativa de lo que es cada empresa.

Programa:

- Concepto.
- *Branding*.
- Estrategia de marca.
- Diseño de marca.

Daniela Goicoechea, de Brandcrops, una consultora que busca apoyar a las empresas con su estrategia de marca y marketing y adicionalmente ayudarles a construir su propio equipo.

En 2013 Daniela acompañó a su hermano en la creación de la marca Goiko Grill. Como CMO construyó con su equipo una de las love brands españolas de hostelería más conocidas. Hoy Goiko cuenta con casi 100 restaurantes, sin franquicias y un staff de 2000 personas. En el 2018 ganaron el premio nacional de marketing.

En el 2020 crea su propia consultora de marca Brandcrops y actualmente tiene un equipo de 30 personas y clientes como Tony Romas y Haagen Dazs. Su propósito es impulsar el crecimiento de personas e ideas.



MEMORIA ANUAL

Temas legales antes de emprender

Fecha	2 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

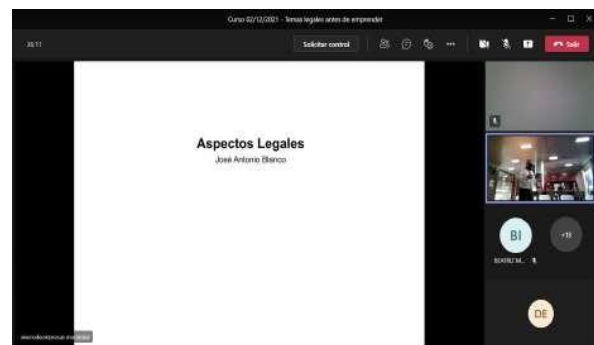
Descripción:

Convertirnos en emprendedores y crear nuestra *startup* no solo implica ser creativo y tener una buena idea, sino que requiere unas condiciones legales, que no siempre se tienen en cuenta. No tener en cuenta estas condiciones legales, nos puede suponer problemas en el futuro.

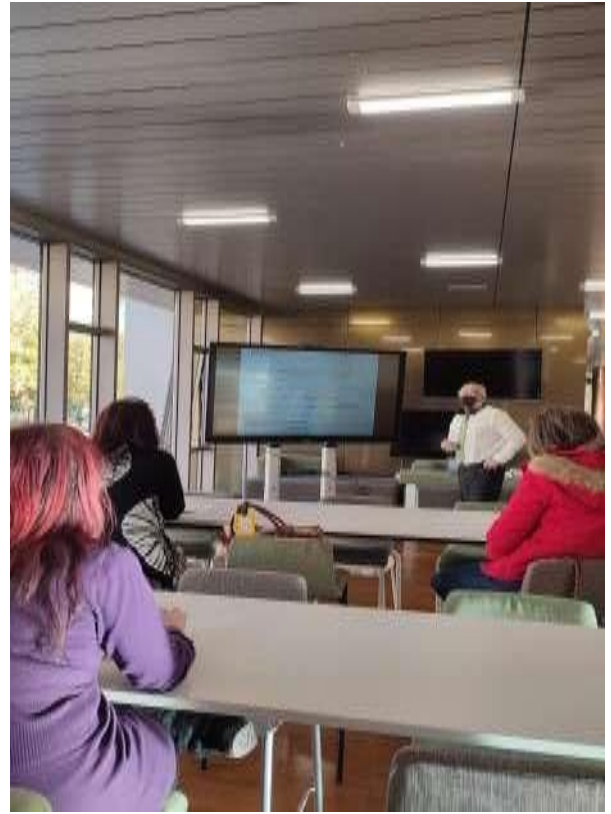
Por esto, es importante conocer a fondo los requisitos legales que necesitamos a la hora de crear nuestra empresa, ya sean los pactos de socios, acuerdos de confidencialidad o condiciones de uso de una página web, para así, poder evitarnos quebraderos de cabeza.

Objetivos:

- Aprender qué requisitos legales se deben tener en cuenta antes de emprender.
- Conocer la importancia de registrar un nombre de marca.
- Identificar todos los contratos que entran en juego durante el período de creación de la empresa.
- Averiguar para qué sirve cada contrato y qué cláusulas debe incluir.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Técnicas de comunicación: ¿Es posible comunicar en 2 minutos?

Fecha	7 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	48
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

¿Sabías que son varios los emprendedores que no saben transmitir su proyecto de manera clara y concisa en poco tiempo? Esta forma de comunicación es imprescindible para contar nuestro proyecto delante de inversores y poder llegar a conseguir rondas de financiación. En esta sesión veremos como impactar y sorprender con un buen *elevator pitch*.

Programa:

- ¿Qué un *elevatorpitch*?
- Técnica para comunicar e impactar.
- Otras técnicas de comunicación.
- Práctica de *elevatorpitch*.



MEMORIA ANUAL

Digitalizando la industria

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En esta sesión analizaremos casos reales de diferentes empresas dentro de la industria viendo su estado actual, su progreso y como están realizando sus procesos de digitalización para conseguir una mayor eficiencia en sus procesos, un mayor impacto en sus clientes y una mejora del proceso de ventas con el cliente final.

Contenido:

- Introducción a digitalización en la industria.
- Análisis del estados de diferentes empresas.
- Digitalización empresarial con casos reales.

MEMORIA ANUAL

Elaboración de *pitch deck*

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	11
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Sesión grupal del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas las *startups* presentarán su *pitch/deck* frente la clase. Un *pitch deck* es una breve presentación visual que proporciona detalles sobre tu empresa e incluye secciones que no están en el *elevator pitch*. Se utiliza para presentar tu empresa a posibles inversores y socios comerciales, incluidos los VCs, los inversores ángeles y las aceleradoras.

El objetivo de este ejercicio es mejorar la presentación y practicar el habla en público para que las *startups* se preparen en el mundo real cuando presenten a futuros inversores.



MEMORIA ANUAL

Networking con mesa redonda: proyectos vinculados al sector de hostelería, hacia dónde vamos

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este caso tuvo lugar la mesa redonda: proyectos vinculados al sector de hostelería, hacia dónde vamos.

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

Protección de activos intangibles: patentes y marcas

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	39
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

En este curso veremos cuáles son los activos intangibles y métodos para su protección. Activos intangibles: valoración, protección y explotación de los resultados innovadores.

Programa:

- Formas de proteger las innovaciones. Propiedad industrial vs propiedad intelectual.
- Mecanismos de protección: patentes, modelos de utilidad, marcas.
- Conceptos básicos sobre propiedad industrial: patentabilidad: novedad y actividad inventiva.
- Protección nacional e internacional.
- Acuerdos y explotación de resultados. Transferencia de tecnología.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Barrio de Bilbao

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	46
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 46 alumnos de un instituto del distrito, el IES Barro de Bilbao. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo:

- Fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro.
- Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Villaverde

Fecha	9 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 22 estudiantes del IES Villaverde. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo: fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro. Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

Gastroemprendedores Talks con Patxi Larumbe

Fecha	13 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	45
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

¿Quieres conocer la experiencia de los emprendedores de mayor éxito de nuestro ecosistema FoodTech de primera mano? Llegan los Gastroemprendedores Talks a Madrid Food Innovation Hub.

En este caso nos visitará Patxi Larumbe, CEO de Cocuus, que se dedica a fabricar y comercializar la primera tecnología de transformación láser de alimentos y bioimpresión 3D del mundo. Fabrican equipos híbridos entre corte láser e impresión 3D más CNC, diseñados por ellos mismos.

Ángel Niño, concejal delegado de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid recibirá a grandes triunfadores que compartirán con nosotros sus historias construyendo sus *startups*.

¿Cómo surgió la idea?, ¿qué retos enfrentaron?, ¿cuál fue su mayor éxito?, ¿dónde surgió el mayor problema? Acompáñanos en Madrid Food Innovation Hub y aprovecha para compartir una tarde muy interesante con otros gastroemprendedores.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Visita del IES Pacífico

Fecha	13 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 22 estudiantes del IES Pacífico. Con esta visita iniciamos el programa de acercamiento al mundo del emprendimiento y la innovación "Aprende a emprender". Gracias a este programa se pretende promover el desarrollo local de la zona y el fomento al emprendimiento entre los alumnos de formación profesional.

Objetivo: fomentar las habilidades creativas de los estudiantes y despertar el interés emprendedor como una salida profesional para su futuro. Explicar qué es un vivero de empresas y conocer a emprendedores que compartan su experiencia poniendo en marcha su propio proyecto.



MEMORIA ANUAL

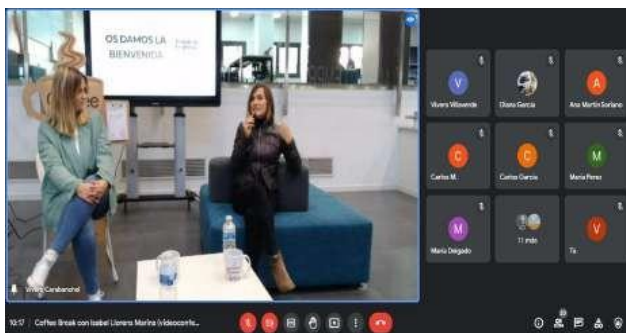
Coffee Break con Isabel Llorens Marins

Fecha	14 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos con Isabel, CEO de Rusticae, una tertulia donde nos contará su trayectoria y compartirá su experiencia.

Rusticae es un club de calidad de referencia con más de 300 pequeños hoteles con encanto en Europa y América. Isabel siente pasión por su trabajo. Fundó la empresa junto con su socia Carlota hace 25 años después de una experiencia gestionando un pequeño hotel en Asturias. Allí se despertó su pasión por la hotelería de verdad. Durante estos años se ha vuelto una experta en el sector hotelero de nicho y ha aprendido mucho de los hoteles y de todo el sector. En la actualidad está muy focalizada en todo el ámbito de la transformación digital del sector y tiene el objetivo de contribuir con todo su conocimiento a que Rusticae pueda seguir aportando experiencias relacionadas con la felicidad de las pequeñas cosas. Te animamos a que asistas de forma presencial al encuentro para conocer las experiencias de otras empresas y adquirir conocimientos de mentalidad emprendedora. Además, se pretende fortalecer la red de contactos.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Itinerario III: Fundamentos *lean startup*

Fecha	14 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Subdirección General de Emprendimiento
Asistentes	33
Público objetivo mayoritario	<i>Startups</i> y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Este evento forma parte de los Itinerarios Formativos, actividad "Fundamentos de *lean startup*", que se desarrolla en el vivero de Puente de Vallecas en 3 sesiones: 14, 15 y 16 de diciembre de 2021.

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. Se desarrollará en tres jornadas por edición eminentemente prácticas que expondrán el contenido del objetivo.

Objetivo: 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.

Programa:

- Desarrollo de negocio centrado en el cliente, saber quién es y por qué te va a comprar.
- El modelo de negocio.
- El mercado y la competencia.
- Propuesta de valor.
- Conocer a tus clientes.
- Análisis problema- solución.
- Creación de prototipos y experimentos para testar las hipótesis más críticas. Pivotar o continuar.
- Lanzamiento y estrategia de marketing. Embudo de conversión.
- Crecimiento. Métricas.
- Herramientas, ejemplos y casos prácticos.

El desarrollo de las actividades formativas se complementará con la posibilidad de utilizar "Aula Emprende", aula virtual de apoyo que prestará asistencia al emprendedor para acceso a contenidos y recursos, corrección de evaluaciones y resolución de dudas y consultas.

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

La industria de alimentos y bebidas envasados

Fecha	14 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	53
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Formación dirigida a la mejora de negocios pyme del sector de alimentos y bebidas envasados o servicios *online*.

Objetivos: analizar y optimizar los resultados del negocio de bebidas y alimentos envasados. Mejorar la imagen de marca y aplicar tecnologías que garantizan el éxito de sus empresas.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

TikTok para emprendedores

Fecha	14 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	64
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las redes sociales avanzan a un ritmo vertiginoso. Los tiempos cambian y las vías de captación de clientes también. TikTok comienza a desmarcarse frente a otras redes sociales, el impacto de esta red está siendo muy elevado. En esta sesión profundizaremos en el uso de TikTok para mejorar nuestra marca, captar clientes y desmarcarnos frente a nuestra competencia. TikTok, nueva vía de impacto a emprendedores.

Contenido:

- ¿Qué ventajas nos ofrece TikTok frente otros canales?
- ¿Cómo impactar con TikTok?
- Casos reales y prácticos de uso de TikTok.



MEMORIA ANUAL

Análisis de la situación actual del negocio

Fecha	15 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Repasaremos los KPI´s clave para conseguir la viabilidad de un negocio. Conceptos básicos de finanzas y contabilidad. Autodiagnóstico.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MADRID FOOD INNOVATION HUB

"MOON DRINKS"

PROGRAMA FORMATIVO
"Mejora de negocios PYME
alimentos y bebidas envasados"

- NACHO ALONSO -
15 de diciembre de 2021

MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Análisis y optimización de CPGs

Fecha	15 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	43
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Entraremos en estudios de costes de P&L de producto, analizando cada partida del mismo: Costes de insumos, producción, *packaging*, logística y distribución. Normalizándolos según los KPI's seleccionados anteriormente.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Mauricio Da Costa Ugolini

Fecha	15 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Vicálvaro
Asistentes	21
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

En este Coffee Break contaremos con Mauricio Da Costa Ugolini, CEO ABM International Brands UP SL, empresa distribuidora de cosmética y perfumes.

Mauricio es un ejecutivo con una sólida formación financiera, comercial y de marketing, con más de 15 años de experiencia desarrollada en empresas francesas, españolas y latinoamericanas. Desde 2018, es socio de M&A, empresa de corporate finance, y CEO de ABM International Brands Up desde 2016. En su carrera se encuentran hitos tan importantes como 10 años en el puesto de CFO de L´Oreal Empresa, número 1 en el mundo de la cosmética.

MEMORIA ANUAL

Logística en las grandes corporaciones

Fecha	15 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Carabanchel
Asistentes	41
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las grandes cadenas cuentan con decenas de tiendas por diferentes lugares del mundo, pero ¿en algún momento nos hemos parado a pensar cómo se gestiona todo ese tipo envíos? Un experto nos explica cómo gestionar la logística de una gran compañía, así como su parte no tan visible por las personas para poder alcanzar a tener una visión amplia sobre el crecimiento que debe tener nuestra compañía.

Programa:

- Introducción a la logística empresarial.
- Procesos logísticos.
- Casos reales de logística.

MEMORIA ANUAL

Sesión expertos: Upbizer

Fecha	15 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Sesión de expertos del programa de incubación para proyectos en el sector HORECA. En esta sesión de 2 horas Upbizer ofrece una sesión formativa a las *startups* del programa sobre cómo financiar el crecimiento con una mínima dilución.

Programa:

- Focus: protección del equity, enfocarse en la eficiencia de capital, acortar el cash cycle, trabajar en la financiación no dilutiva, crear opciones, fundraise en el momento correcto.
- La importancia del BP.
- La importancia del rol de El CFO (Chief Financial Officer) es el responsable de gestionar los recursos de la empresa, detectar oportunidades de inversión y cómo puedes ahorrar capital de la empresa.



MEMORIA ANUAL

Inteligencia tecnológica y competitiva

Fecha	16 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	19
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

La inteligencia tecnológica competitiva, es una especialidad de soporte a los negocios que tiene como objetivo principal respaldar la toma de decisiones y la ejecución de acciones estratégicas a través de la transformación de datos e información.

Programa:

- Vigilancia tecnológica-competitiva.
- La información tecnológica.
- La propiedad industrial como fuente de información.
- Vigilancia tecnológica.
- El proceso de inteligencia.
- Desarrollo de informes de inteligencia.



MEMORIA ANUAL

Mesa redonda #EllasEmprenden: Diferenciación, para hacerlo igual ya están otros

Fecha	16 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	31
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Se trata de la tercera edición del programa de encuentro llamado #EllasEmprenden, bajo el título "Diferenciación: para hacerlo igual ya están otros".

Objetivo: potenciar el espíritu emprendedor en el ámbito de las mujeres y el emprendimiento.

En esta nueva edición se realizará una tertulia con Tarcila Sugiyama, cofundadora de IURA.

Tarcila empezó su carrera profesional en el mundo jurídico como abogada. Luego entró en el mundo de los negocios a través de un máster en negocios internacionales. Fundó IURA, un emprendimiento social enfocado en ayudar mujeres, víctimas de violencia de género. Actualmente realiza un máster en género e igualdad y se especializa en emprendimiento social y femenino.



MEMORIA ANUAL

Principales tecnologías disruptivas

Fecha	16 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	42
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Trataremos cuáles son las principales tecnologías que están disruptando el sistema alimentario: fermentación, alimentos funcionales, nuevos ingredientes.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

Visita del centro educativo TEIDE

Fecha	16 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita educativa
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	18
Público objetivo mayoritario	Estudiantes
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Visita de 18 alumnos del centro educativo TEIDE, dedicados a la Formación Profesional.



MEMORIA ANUAL

Comunicando feliz: técnicas sencillas para mejorar tu forma de comunicar

Fecha	17 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Puente de Vallecas
Asistentes	12
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Taller dinámico e interactivo para entender los fallos más comunes en nuestra forma de comunicar y las técnicas que facilitan una mejoría inmediata.

Objetivo: dotar los participantes con las técnicas necesarias para mejorar la comunicación en el negocio, fortalecer nuestra relación con nuestros clientes e incrementar nuestra capacidad de éxito.

Programa:

- Identificar las bases de la comunicación efectiva y los errores más comunes.
- Saber cómo comunicar un contenido conciso, eficaz y convincente.
- Saber cómo gestionar el miedo escénico (nerviosismo).
- Cómo controlar la atención de tu audiencia.
- Las 5 técnicas clave de la voz.
- Asertividad, la clave de la comunicación efectiva.
- Técnicas específicas para presentar/hablar en público.



MEMORIA ANUAL



MEMORIA ANUAL

Desayuno intercultural en colaboración con Adsis

Fecha	17 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Visita
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	22
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Desayuno intercultural bajo el título "Alimentación saludable y seguridad alimentaria en casa". Este desayuno se realiza en colaboración con la asociación ADSIS. Va dirigido a la ciudadanía residente en el distrito, poniendo de relieve la participación y vivencia compartida sobre el valor de la interculturalidad y diversidad de Villaverde. Se realiza una presentación del espacio, hablamos sobre qué es Madrid Food Innovation Hub, las actividades y formaciones que se llevan a cabo y sobre seguridad alimentaria, buenas prácticas que podemos tener en el hogar: *tips* que pueden servir a la hora de preparar un alimento en casa o hacer la compra de productos alimentarios.

"Presentación de Madrid Food Innovation Hub. Alimentación saludable y seguridad alimentaria en casa"

9:30 – 10:30: Alimentación saludable y presentación del espacio ubicado en el distrito para la ciudadanía. Madrid Food Innovation Hub, en qué consiste y lo que hacemos.

- Alimentación saludable y de seguridad alimentaria en casa.
- Buenas prácticas que podemos tener en el hogar: *tips* que nos pueden servir a todas a la hora de hacer la compra o cocinar.

10:30 – 11:30: Desayuno intercultural para todas las personas asistentes.

QR CODE

ORGANIZA: adsis

COLABORA: MADRID FOOD INNOVATION HUB

DESAYUNO INTERCULTURAL

DONDE: Espacio Madrid Food Innovation Hub, Paseo Alberto Palacios, 13, planta baja

CUANDO: 17 de Diciembre de 9:30 a 11:30 H

A QUIEN SE DIRIGE: Personas residentes en Villaverde que desean asistir a encuentro intercultural e intergeneracional

CONTACTO: Inscripciones en nuestro Centro de Villaverde, Paseo del Alberto Palacios, 13. Puedes escanear el código QR o entrar en: bit.ly/31zbu1f Tifs: 650 428 076 / 619 159 572



MEMORIA ANUAL

Modelo de go to market

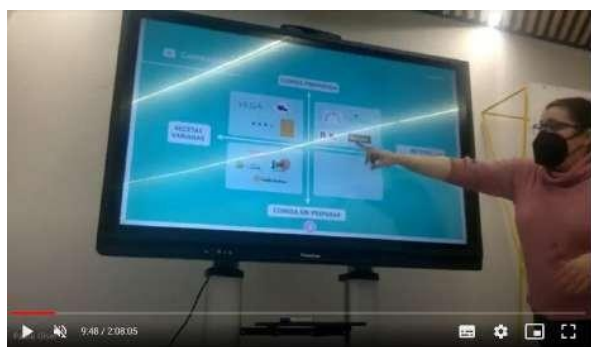
Fecha	20 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	35
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Veremos cuáles son los principales modelos actuales de comercialización. Cuáles son sus cifras, ventajas y desventajas. Selección del mejor modelo y su impacto en producto.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

Coffee Break con Arancha Martínez Fernández

Fecha	21 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Charla
Organizador	Vivero de Villaverde
Asistentes	16
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos #ecosistema

Descripción:

Compartiremos con Arancha un café virtual en una tertulia donde nos contará su experiencia y trayectoria empresarial como emprendedora dentro del mundo social. Gracias a este espacio podrás conocer experiencias de otros emprendedores y adquirir conocimientos de mentalidad emprendedora, así como fortalecer tu red de contactos.

Nuestra invitada es presidenta y fundadora de itwillbe.org y cofounder de TheCommon Good Chain.Acumen Fellow - EU women innovator2020- @covidwarrior- Princesa de Girona Social 2018 - Qvixote Leader. Es diplomada en ciencias empresariales internacionales y cuenta con un máster de gestión de entidades no lucrativas, tercer sector y RSC. Tiene amplia experiencia dentro del mundo del marketing estratégico y la responsabilidad social corporativa. Es cofounder de The CommonGood Chain dedicada al diseño y la arquitectura de la plataforma, repensando la filantropía e inversión de impacto para hacerla más eficiente y más transparente. Además, es presidenta y fundadora de itwillbe.org donde contribuyen a acabar con la pobreza a través de la solidaridad eficiente y apoyar al equipo directivo para garantizar la sostenibilidad de la entidad siempre que ésta tenga sentido en el mundo.



MEMORIA ANUAL

Conocimiento del cliente

Fecha	21 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	27
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Identificación del cliente objetivo, valores y atributos de producto, momentos de consumo, tendencias. Testeo virtual de productos y herramientas digitales.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

Creación de marcas fuertes

Fecha	21 de diciembre de 2021
Formato	Híbrido
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	38
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Elementos de una marca para tener impacto en el consumidor, valores y atributos de marca. Marca *Online*, posicionamiento de negocio, soportes de comunicación digitales.

Esta sesión se encuadra dentro del "Programa de mejora de negocios pyme/CPG", un programa para la mejora de pymes del sector de alimentos y bebidas envasadas, Consistirá en una serie de sesiones en las que se tratarán los aspectos básicos del negocio y se ofrecerán las mejores prácticas y herramientas para evolucionar hacia una gestión más avanzada que asegure el éxito y el crecimiento. Dirigido a emprendedores y *startups* del sector alimentación en alimentos envasados o servicios *online*.

El objetivo principal consiste en la profesionalización de pequeños negocios del sector, aportándoles las metodologías y herramientas que les permitirán avanzar en una gestión más sólida y solventar muchas de las limitaciones con las que se encuentran a diario.



MEMORIA ANUAL

Networking en el vivero de Moratalaz

Fecha	21 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Evento
Organizador	Vivero de Moratalaz
Asistentes	8
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #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

Previsión del flujo de caja como instrumento esencial de planificación

Fecha	21 de diciembre de 2021
Formato	Online
Tipo de actividad	Curso
Organizador	Vivero de San Blas
Asistentes	32
Público objetivo mayoritario	Startups y emprendedores
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #formacion

Descripción:

Las empresas y organizaciones deben de hacer una previsión del flujo de caja para asegurarse de que la empresa dispone del efectivo necesario para financiar sus actividades, para mejorar su liquidez y para reducir el riesgo de experimentar problemas de flujo de caja.

Objetivos: trasladar a los asistentes los conocimientos necesarios para elaborar la previsión del flujo de caja a medio plazo de la empresa partiendo del presupuesto general, así como hacer el seguimiento y el análisis de las desviaciones para determinar las acciones correctoras necesarias.

Programa:

- La importancia de la previsión de tesorería en la empresa.
- Gestión previsional y planificación financiera.
- Previsión anual del flujo de caja.
- La gestión operativa de tesorería: el día a día de la tesorería.
- Gestionar los déficits de liquidez.
- Las relaciones bancarias: negociación con los bancos.
- El control de cobro de clientes.



MEMORIA ANUAL

Taller infantil sano y diferente I

Fecha	23 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	10
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Primera edición del taller de alimentación saludable, se realiza una sesión en cocina con niños de edades entre 7 a 12 años en las que conocerán maneras de comer sano y delicioso.

Madrid Food Innovation Hub extiende sus actividades y no solo se enfoca en emprendedores y corporaciones. El vivero cuenta con un intensivo programa de actividades usando la alimentación y la nutrición como vehículo de transformación, llevando a cabo talleres de alimentación saludable. Madrid Food Innovation Hub lanza el taller infantil 'Sano y Diferente' dirigido a niños y niñas de 7 a 12 años para que conozcan otras maneras de cocinar.

¿Qué aprenderán?:

- Conocer las propiedades de los alimentos.
- Aprender nuevas formas y técnicas de cocinar saludables.
- Cocinar con medidas caseras.
- Economizar en la cocina, aprovechando todos los recursos de los que disponemos sin desperdiciar nada.
- Combinar en un mismo plato distintos ingredientes para conseguir el equilibrio nutricional.
- Improvisar con los recursos que se dispongan cuando falte algún utensilio.
- Improvisar a la hora de tener que prepararnos la comida con poco tiempo.
- Cuidar la presentación de los platos, aprendiendo formas curiosas y originales.
- Valorar el acto de comer, dándole la importancia que merece como momento social.



MEMORIA ANUAL

Taller infantil sano y diferente II

Fecha	27 de diciembre de 2021
Formato	Presencial
Tipo de actividad	Taller
Organizador	Madrid Food Innovation Hub
Asistentes	4
Público objetivo mayoritario	Ciudadanía
Etiquetas	#2021 #emprendimiento #eventos

Descripción:

Segunda edición del taller de alimentación saludable, se realiza una sesión en cocina con niños de edades entre 7 a 12 años en las que conocerán maneras de comer sano y delicioso.

Madrid Food Innovation Hub extiende sus actividades y no solo se enfoca en emprendedores y corporaciones. El vivero cuenta con un intensivo programa de actividades usando la alimentación y la nutrición como vehículo de transformación, llevando a cabo talleres de alimentación saludable. Madrid Food Innovation Hub lanza el taller infantil 'Sano y Diferente' dirigido a niños y niñas de 7 a 12 años para que conozcan otras maneras de cocinar.

¿Qué aprenderán?:

- Conocer las propiedades de los alimentos.
- Aprender nuevas formas y técnicas de cocinar saludables.
- Cocinar con medidas caseras.
- Economizar en la cocina, aprovechando todos los recursos de los que disponemos sin desperdiciar nada.
- Combinar en un mismo plato distintos ingredientes para conseguir el equilibrio nutricional.
- Improvisar con los recursos que se dispongan cuando falte algún utensilio.
- Improvisar a la hora de tener que prepararnos la comida con poco tiempo.
- Cuidar la presentación de los platos, aprendiendo formas curiosas y originales.
- Valorar el acto de comer, dándole la importancia que merece como momento social.

