

Para que las iniciativas emprendedoras FLOREZCAN

VISITAMOS EL VIVERO DE EMPRESAS DE VILLAVERDE, uno de los siete que componen la red de centros de este tipo del Ayuntamiento de Madrid

ROBERTO BLANCO TOMÁS

Es bien sabido que los inicios de un proyecto empresarial son duros. El primer año suele ser decisivo, y los cuatro siguientes muy importantes para la consolidación y la expansión del negocio. Un recurso público de gran utilidad en este campo lo constituye la red de viveros de empresas del Ayuntamiento de Madrid. Esta red está formada por siete centros dirigidos a la promoción de las iniciativas emprendedoras, que combinan “la utilización de despachos con el asesoramiento en la gestión empresarial y la prestación de unos servicios comunes para cubrir las necesidades básicas de nuevas empresas durante los primeros años de su vida, que permitan el establecimiento, despegue y consolidación, mediante el pago de un precio público aprobado por el pleno del Ayuntamiento de Madrid”, según podemos leer en el portal de Madrid Emprende.

El Vivero de Empresas de Villaverde, uno de los más pequeños de la red, abrió sus puertas en 2009, y se encuentra en El Espinillo, en el número 54 de la avenida de Orovilla. Comparte edificio con la Agencia para el Empleo, ocupando la segunda planta: 624 m² de superficie distribuidos en 12 despachos para emprender (de aproximadamente 21 m² cada uno), un espacio de *coworking*/preincubadora, sala de juntas, sala de descanso, aula de formación, despacho de dirección y sala de administración.

“Un vivero de empresas es una iniciativa del Ayuntamiento —explica Gema Catalán, directora del vivero de Villaverde— nacida en 2008 con el objetivo de promocionar iniciativas emprendedoras. Esa promoción se hace combinando la utilización de despachos físicos con el asesoramiento en la gestión empresarial y la prestación de una serie de espacios y servicios comunes con tal finalidad: cubrir esas necesidades básicas de las empresas durante sus primeros años de vida para que puedan establecerse, despegar y alcanzar una futura consolidación”.

La iniciativa está dirigida a la ciudadanía en general que tenga una idea de negocio, independientemente de la fase en la que ésta se encuentre. “La atención es con cita previa a través de los me-

dios que tiene el Ayuntamiento, ya sea el teléfono 010 o la vía telemática —continúa la directora—; y para acceder aquí, a partir de esa cita y en función de la fase en la que esté la idea, nosotros le asesoramos. Si esa idea de negocio tiene que ser desarrollada, aquí puede acceder a un espacio de preincubación, en el que durante cuatro meses le acompañamos y tutelamos en dicho desarrollo. Una vez superada esa fase, se le ofrece el espacio de *coworking* para que ya como empresa empiece a trabajar durante su primer año utilizando los demás espacios comunes del vivero. Y pasado ese año, se le ofrece la utilización del despacho”. Por supuesto, no es preciso realizar todo el itinerario, siendo la primera asesoría que realiza el equipo del vivero la relativa a la fase en la que encaja mejor la idea de negocio que se presenta. Las dos primeras fases, preincubación y *coworking*, son gratuitas; no así los despachos. Las autorizaciones para el uso de éstos se conceden por un periodo de cuatro años, y en este caso sí tendrían coste, estando sometidas a un precio público de 7,15 euros por metro cuadrado durante el primer año y 9,53 euros del segundo al cuarto año. Además, cuando la mayoría de las personas promotoras del proyecto sean mujeres, se les aplica una bonificación del 20% sobre el mismo. Un precio más que atractivo, que da derecho al disfrute de todos los servicios comunes del vivero.

SERVICIOS

Gema Catalán nos explica en qué consisten dichos servicios: además del uso del despacho con su mobiliario básico, el precio incluye “los servicios de recepción, de vigilancia, de seguridad, de limpieza y mantenimiento, así como los gastos de agua, luz y climatización. Se puede hacer uso de las zonas comunes del vivero y se cuenta con los servicios de valor ofrecidos por el Ayuntamiento: nuestro asesoramiento técnico, la mentorización con la que se les acompaña en esas áreas clave o sectores estratégicos de la empresa (comunicación, *marketing*, modelo de negocio...), la internacionalización (cuando ese proyecto desea salir al exterior) y la aceleración (para aquellos modelos de negocio que tengan un componente tecnológico y de escalabilidad)”.

“La formación es otro servicio que Madrid Emprende siempre ha incluido —prosigue Catalán—, y en su agenda hay una importante batería de acciones formativas de toda la red. Es una formación además gratuita, muy completa, orientada a diferentes áreas: digitalización, la parte legal, comunicación, ventas... Ahora mismo se está ofreciendo, dadas las circunstancias de la pandemia, en formato híbrido (presencial/telemático) o por videoconferencia, y es

un servicio que me parece clave”. Por su importancia, tampoco podemos olvidar las actividades de comunidad: *networking* (espacio donde los participantes comparten su actividad, dando lugar a sinergias entre ellos y con empresas y emprendedores externos al vivero), *coffee breaks* (“pausas para el café”, en las que se invita a emprendedores que ya tienen cierta trayectoria y acuden para compartir esa experiencia con los participantes), conferencias, visitas... Todo ello persigue el objetivo de “trasladar al emprendedor que no está solo, que hay que crear comunidad, ecosistema... Que los emprendedores se tienen que conocer, porque de esas reuniones pueden salir

UN VIVERO DE EMPRESAS ES UN CENTRO DIRIGIDO A LA PROMOCIÓN DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS

EL DE VILLAVERDE ABRIÓ EN 2009, Y SE ENCUENTRA EN AVENIDA DE OROVILLA 54

muchas cosas: alianzas, soluciones a problemas... Estas actividades también son gratuitas, y se intenta que acudan personalidades con una sabiduría, una experiencia y un bagaje, lo que beneficia al emprendedor que en ellas participa”, resume la directora. Tanto las actividades de formación como las de comunidad están dentro de la oferta de Madrid Emprende y abiertas al público general. En el portal web de dicho servicio público existe una sección de “Agenda” donde se puede encontrar toda la programación de la red municipal de viveros, y también hay una *newsletter* a la que cualquiera se puede apuntar para mantenerse al tanto.

PUNTO PAE

Otro servicio importante del vivero lo constituye el Punto PAE (Punto de Atención al Emprendedor), un programa de apoyo del Ministerio de Industria en el que, a través de la plataforma CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas), el Ayuntamiento de Madrid está acreditado para hacer tramitaciones telemáticas tanto de constitución de sociedades mercanti-



les como de autónomos. “El punto PAE es muy interesante porque das un servicio completo al emprendedor”, argumenta Catalán, poniendo en valor la labor de asesoría y el facilitado de toda la información precisa y actualizada. Además, “esa tramitación, al ser telemática, evita que el emprendedor tenga que hacer diversos desplazamientos”, y es un servicio público gratuito.

En mi visita por las instalaciones, la directora me presenta a integrantes de un par de proyectos empresariales alojados en el vivero, a los que pregunto por su experiencia. Isaac González, fundador de Samurai Funnel (proyecto centrado actualmente en la formación *online* bajo la marca comercial “Data Science for Business”), reconoce que estar en el vivero tiene muchas ventajas. “Para mí la principal es el despacho: poder acceder a una instalación como ésta, que además te permite reunirte con clientes y colaboradores, supone realizar tu actividad en un entorno mucho más profesional y a un precio mucho más reducido que alquilar una oficina en términos de mercado. Esto ayuda muchísimo, sobre todo cuando estás empezando, ya que te permite operar sin tener que enfrentarte todos los meses a una serie de costes fijos, que ya bastantes gastos tienes”. En términos similares se expresa Jesús Avi, gerente de Servicios Integrales de Vehículos de Ocasión (que ofrece a los concesionarios de compraventa de vehículos prácticamente todos los servicios que puedan necesitar, bajo la firma “360 VO”), para quien la principal ventaja es la de “estar en un despacho a este precio para poder abaratar gasto, y también a la hora de obtener información y asesoramiento, ya que podemos contar con ellos en muchos aspectos que se nos escapan”. “Para emprender, esto es lo mejor —afirma convencido—: además de contar con un despacho a un precio que no te van a dar fuera, también te asesoran para que en estos primeros años puedas ir pasito a pasito sin caerte”.

Terminada la visita, la directora del Vivero se despide de nosotros enviando a la ciudadanía un mensaje de apertura: “Nuestro horario de oficina es de 9:00 a 19:00 ininterrumpido... Y aquí, con cita previa, está el equipo de gestión para daros toda la información que necesitéis y para escucharos”.

- 1 El Vivero de Empresas de Villaverde comparte edificio con la Agencia para el Empleo.
- 2 Uno de los 12 despachos para emprender que ofrece el vivero.
- 3 Gema Catalán, directora del Vivero de Empresas de Villaverde.
- 4 Isaac González, fundador de Samurai Funnel, empresa alojada en el vivero.
- 5 Jesús Avi, gerente de Servicios Integrales de Vehículos de Ocasión, también alojada en este centro.

CONTACTO Y +INFORMACIÓN

91 723 92 90 viverovillaverde@madrid.es

https://acortar.link/16EAAZJ

@viverovillaverde @viverovillaverde

Portal web de Madrid Emprende: madridemprende.es/es