

Gestión Empresarial

"Está muy bien pedir ayudas para emprender... pero ofrece algo a cambio"

Daniel Mayo es fundador de Vivood, una empresa de arquitectura desmontable

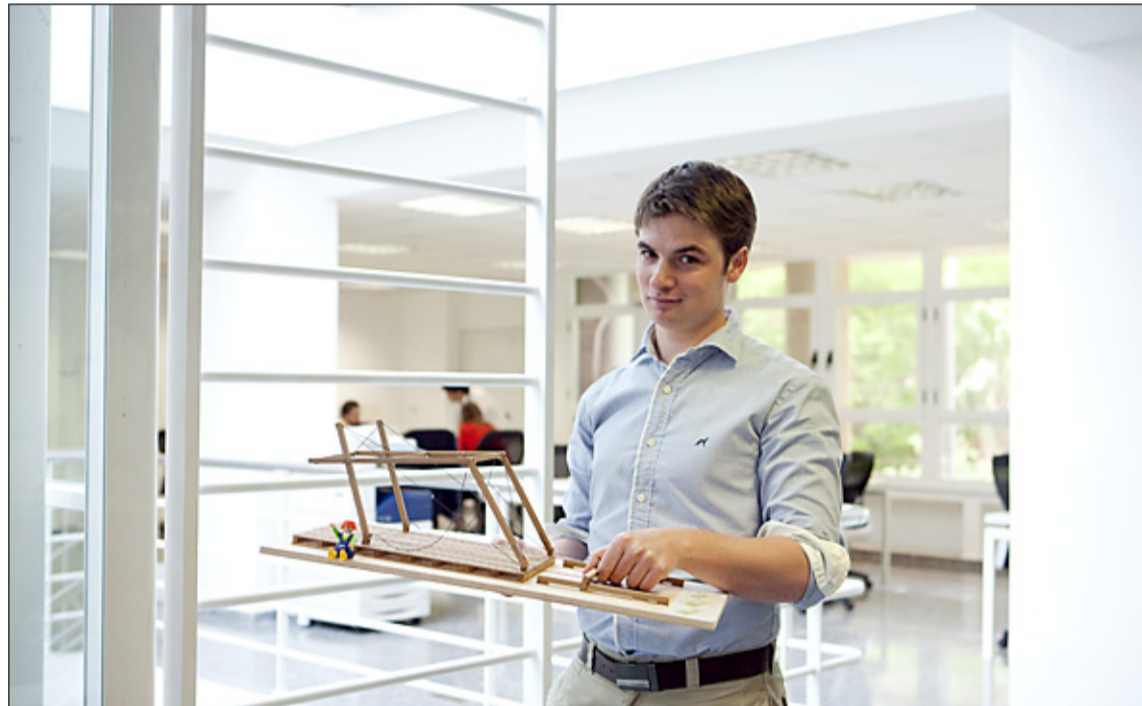
Ángeles Caballero MADRID.

Daniel Mayo llevaba tiempo queriendo romper el cascarón. Arquitecto de profesión, en tercero de carrera ganó un premio y, junto con otro compañero, decidió dar un *volantazo* a la vida que llevaba hasta entonces. "Quisimos romper con la teoría, hacernos mayores y construir una casa con nuestras propias manos, que fuera sostenible y que estuviera preparada ante posibles catástrofes naturales", dice. De esa experiencia cuenta sin darle importancia, como si fuera normal pensar cosas así a los 20 años—vinieron otros premios, entre ellos, uno otorgado por la Fundación Santander.

"Patentamos un modelo de vivienda que surgió tras un encuentro con el Príncipe Carlos de Inglaterra. Mientras, generábamos ingresos gracias a los premios", explica. Quizá por eso declara con rotundidad que los frutos se recogen tras la siembra: "Está muy bien lo de pedir ayudas, pero no a cambio de nada. Tienes que ofrecer algo bueno para obtener recompensa", dice.

El tiempo ha corrido muy deprisa para Daniel. Esa patente se convirtió en empresa en enero—responde al nombre de Vivood—, y desde entonces ha seguido corriendo. "Estábamos contentos con el producto que habíamos desarrollado, pero nos dimos cuenta de que la patente podía servir para muchas más cosas. Teníamos que ser ambiciosos", dice.

Se fijaron en dos de los activos con los que cuenta España: turismo y naturaleza. Y decidieron jugar con ambos conceptos para desarrollar y co-



Daniel Mayo, consejero delegado de Vivood. ELECONOMISTA

mercializar alojamientos turísticos como el que ven en la imagen. Y, de nuevo, otro golpe de suerte: convertirse en una de las 15 empresas seleccionadas por Juan Roig—presidente de Mercadona— para el *Proyecto Lanzadera*. La elección incluía una serie de cambios, como

la mudanza durante un año a Valencia. "Estamos encantados", explica Mayo. Y no sólo eso. Desgrana el resto de ventajas que les ha supuesto este traslado, como contar con una oficina propia y todas las posibilidades que genera el *coworking*, así como la nada despreciable suma de 200.000 euros.

Desde mayo, mes en el que empezaron a generar ventas, han descubierto el filón comercial de la arquitectura para eventos. "Hemos hecho los *stands* de Google, Endesa y de Mutua Madrileña para el *Spain Startup - Investor Summit*, el de Banco Sabadell para la feria de franquici-

cias de Valencia, otro desmontable para la feria *Fruit Attraction* en Ifema..." dice. También ha habido buena respuesta por parte de particulares. Clientes que, como explica Daniel Mayo, tienen la suficiente liquidez—y espacio— como para poner una habitación desmontable en su jardín. "Uno nos pidió un techo solar para contemplar las estrellas al acostarse", dice.

El sistema funciona, según Mayo, porque además de montarse y desmontarse con facilidad, es sostenible y genera ahorros que no consiguen la competencia. "En un camión pueden caber una o dos casas de madera. Nosotros podemos llevar hasta 19 en el mismo espacio, con lo que el dinero que se destina al transporte se optimiza", dice. Mientras las habitaciones particulares cuestan unos 5.000 euros, el precio de un *stand* está en los 2.500 euros. Las estrellas van aparte.



Uno de los modelos de alojamiento de Vivood. EE

Nueva incubadora para pymes tecnológicas

La promueve la Fundación Incyde en Tocantins, Brasil

elEconomista MADRID.

La Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio, especializada en la creación y consolidación de empresas, va a iniciar sus actividades en Brasil. El director general de la

Fundación, Javier Collado, ha firmado un acuerdo con el Estado brasileño de Tocantins para construir una incubadora para empresas tecnológicas, que se nutrirán del conocimiento y los avances científicos de la Universidad Estadual de Tocantins, puntera en biotecnología, con el fin de que el tejido productivo rentabilice sus innovaciones.

En España, la Fundación Incyde tiene ya cerrados dos proyectos de

incubadoras para empresas tecnológicas o *startups*: el vivero espacial de la Zona Franca de Vigo y la incubadora aeronáutica, que se construirá en Castilla-La Mancha.

Además de la incubadora, la Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio exportará al Estado y a la Universidad brasileña la metodología que ha desarrollado durante años en el apoyo a los emprendedores, desde sus inicios hasta la consolidación de la empresa. Así,

los estudiantes universitarios con vocación emprendedora contarán con la ayuda de los consultores de la Fundación para analizar la viabilidad, poner en marcha el plan de negocio y hacer realidad su proyecto empresarial. La iniciativa de la Fundación Incyde en Brasil se enmarca dentro del programa de la Unión Europea *Development Cooperation Instrument*, cuyo objetivo es la cohesión social y la integración de las regiones.



MALTRATO A MANSALVA

Detrás de la continua oferta de mejora de servicios de banca, telefonía, electricidad o gas con las que se bombardea al ciudadano, subyace, a menudo, un maltrato. La historia es simple. Uno va andando por la calle, le llaman y le ofrecen un ahorro económico por cambio de proveedor equivalente a una escapada a París de tres días para dos personas.

La sorpresa y la indignación por el agravio de precio pagado, *sine die*, antes de recibir dicha oferta, nos llevan a la pregunta del millón: "¿Perdone, cuáles son los inconvenientes de esta propuesta?". A lo que se nos contesta: "Ninguno." "Pero es una oferta con plazo limitado, y debe concretar ahora mismo un contrato telefónico simple que no le supondrá más de 2 minutos".

A partir de ese momento, con tu nombre incluido en alguna lista "de nuevos clientes", es cuando empieza tu pesadilla: puede que te corten la línea de teléfono, que te quedes sin *wifi* o que te duches con agua fría por tiempo indefinido. Pero lo que está claro es que, sea cual sea el maltrato que te toque, el viaje a París lo vas a pagar muy caro. Cuando el desgaste hace estragos, es frecuente intentar recuperar nuestro contrato anterior, llamando al número de "servicio al cliente" del nuevo proveedor.

Pero el operador que te atiende ya no lo hace con sonrisa dulcorada, sino con una dureza curtida. Y te recuerda la letra pequeña de un acuerdo que nunca firmaste, o te amenaza con incluir tu nombre en la lista de impagos, si decides cortar el acuerdo unilateralmente por un servicio que no estás recibiendo.

Entonces enciendes la televisión y te topas con los anuncios de esa empresa, prometiendo un mundo de servicio fácil, personal, colorista e inocente. Su cinismo te asquea hasta límites que ni tú mismo sospechabas, y llegas a pensar en soluciones crueles e inverosímiles, teniendo en cuenta que al fin y al cabo sólo te falla un contrato de servicios. Que no ha muerto nadie. Pero la soledad sentida entre otros miles de maltratados nos hace ver similitudes entre España y repúblicas bananeras. Y pensar que, si hasta cambiar de compañía de móvil en España es tal drama, ¿cómo podemos llegar a plantearnos un cambio de gobierno?