



ILNI
LA NAVE

Bases del Programa de Escalado de empresas de alto potencial de La Nave

Enero 2025

Introducción

El “Programa de escalado de empresas de alto potencial” es un modelo orientado a que los emprendedores que participen puedan dar un salto importante en cuanto al desarrollo y evolución de su proyecto a través de los diferentes servicios de apoyo ofrecidos en La Nave y que forman parte esencial del programa de escalado. Este programa brinda soporte a los participantes con instrumentos como formación, mentorías, asesoría experta y acceso a espacio de trabajo en las instalaciones de La Nave.

La Nave es un espacio de innovación urbana que desarrolla su actividad en el contexto actual de cambios sociales y económicos marcados por una nueva evolución tecnológica que ofrece grandes oportunidades. La Nave fomenta la colaboración con los diferentes actores del ecosistema de innovación de la ciudad para apalancar los recursos existentes (inversión e infraestructuras, entre otros) y posicionarse como un espacio de innovación de referencia a nivel nacional. Para esto, La Nave focaliza su actividad entorno las siguientes verticales o bloques de trabajo:

1. Smart Cities

Proyectos y startups que resuelvan los grandes retos que encontramos hoy en día en las ciudades, mejorando el día a día de sus ciudadanos, por medio de tecnologías disyuntivas como la conectividad Cloud, Internet de las Cosas, ciberseguridad, logística de última milla, movilidad, etc.

2. e-Health y sportstech

Proyectos y startups que aporten soluciones innovadoras en el área de la salud, desde los pacientes hasta las administraciones sanitarias, y/o soluciones para un entrenamiento efectivo a través de la tecnología. Haciendo uso, por ejemplo, de aplicaciones móviles, wearables, dispositivos médicos, etc., o presentando nuevas metodologías e investigaciones científicas.

3. Sostenibilidad y economía circular

Proyectos y startups que reducen el impacto negativo al medio ambiente y apuestan por un uso equilibrado de los recursos, favoreciendo el ahorro energético o la utilización de materiales renovables o la transformación de residuos en materias primas valiosas, por medio de estrategias de sostenibilidad y economía circular.

4. Educación

Proyectos y startups que estén impulsando la educación por medio de *edTech* (Educational Technology), tanto en la rama académica como en la práctica, presentando soluciones para toda su cadena de valor: alumnado, escuelas, metodologías, experiencias en el aula, inclusión, etc.

5. Fintech e insurtech

Proyectos y startups que estén dedicados a la prestación de servicios o al desarrollo de productos financieros y del sector asegurador a través de las nuevas tecnologías, creando soluciones innovadoras que permitan a los usuarios realizar, de manera más ágil, pagos electrónicos, invertir en Bolsa, gestionar finanzas, comparar seguros o productos bancarios, ahorrar o consumir de manera responsable, etc.

6. Retail, turismo y hostelería

Proyectos y startups que estén impulsando la transformación digital del comercio minorista fomentando la innovación en los grandes retailers, así como el impulso de la industria del turismo (viajes, hoteles, restauración y ocio) gracias a la innovación en productos, servicios, procesos productivos o logísticos, a la mejora de la experiencia de compra y del cliente, a una mayor personalización, accesibilidad o sostenibilidad entre otros.

Para afrontar estos planteamientos, La Nave se convierte en un verdadero entorno para la creación y captación de nuevos líderes y equipos innovadores capaces de acelerar y madurar proyectos que den respuesta al contexto actual. La metodología que utiliza La Nave se fundamenta en la co-creación, el enfoque hacia el usuario, los procesos ágiles y el escalado de ideas.

Asimismo, se fomentan las redes de networking entre agentes del ecosistema, especialmente entre aquellos actores relacionados con los bloques de trabajo descritos y con los retos del Ayuntamiento de Madrid.

Este documento contiene las bases para la convocatoria de la **IV edición del Programa de escalado de empresas de alto potencial** de La Nave.

Objetivos

Con el “Programa de escalado de empresas de alto potencial” de La Nave se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

- Planificar el escalado de la empresa.
- Impulsar la adquisición de clientes potenciales.
- Mejorar la imagen y posicionamiento de la marca.
- Gestionar equipos de forma eficiente.
- Atraer inversores.

- Atraer, retener y arraigar talento innovador y emprendedor hacia La Nave.
- Apoyar a los emprendedores, motivarlos y dirigirlos para que sus proyectos se conviertan en empresas de éxito.
- Brindar apoyo a los emprendedores, para que mejoren su proyección y crecimiento.

- Crear valor a través de los bloques planteados, que, a su vez, coinciden con los objetivos de La Nave y del Ayuntamiento de Madrid.
- Generar un ecosistema de emprendimiento que atraiga talento y nuevas iniciativas, favoreciendo la colaboración para apalancar recursos existentes (inversión, infraestructura, entre otros).

Características del programa

El “Programa de escalado de empresas de alto potencial” está diseñado para el apoyo y el fomento de proyectos empresariales que aporten valor al ecosistema emprendedor de la ciudad en las 6 verticales planteadas anteriormente.

Serán seleccionados hasta 8 proyectos o startups entre las candidaturas.

El modelo de trabajo y acompañamiento de La Nave se fundamenta en una metodología que hace uso de herramientas como: Business Model Canvas, Design Thinking, Lean Startup o Customer Development.

Cada proyecto tendrá un total de 8 sesiones de mentoría individual: cuatro sesiones con un mentor del equipo de La Nave, experto en innovación y en modelos de negocio, así como cuatro más con mentores de especialidad que el equipo de La Nave identifique como necesarias para cada una de las startups. Estas mentorías podrán ser a través de reuniones presenciales o virtuales.

Por otra parte, al pasar a formar parte de la comunidad de La Nave, se ofrecen (además de las sesiones grupales y las reuniones de seguimiento) una serie de actividades paralelas entre las que se incluyen los “Break-Fast” o sesiones mensuales a modo de desayuno, en las que periódicamente se informa de las últimas novedades del ecosistema y de los eventos de La Nave en los que tendrán posibilidad de participar. Estos desayunos son además una ocasión de networking que fomenta sinergias entre las propias startups. La actividad se realiza de manera presencial en las instalaciones de La Nave y tiene una duración de una hora aproximadamente.

Beneficiarios

Proyectos o startups que demuestren tener un potencial de crecimiento más alto que el de su sector o competidores; y unos ratios y potencial de crecimiento en ingresos muy elevados en comparación con la media.

Duración

- El periodo de duración del programa es de 3 meses.

- Se considera tiempo suficiente para la obtención de resultados relevantes que les permita alcanzar hitos de valor significativo.

Comunicación

Garantizando siempre la confidencialidad de los resultados, La Nave podrá utilizar como casos de éxito en sus comunicaciones los proyectos acelerados en este programa para dar a conocer tanto el programa como las actividades que La Nave que realiza de apoyo al emprendimiento.

La Nave se reserva además el derecho de incluir los datos de los proyectos participantes en su base de datos y en la suscripción a la Newsletter.

Beneficios de los participantes

Se brindará un servicio personalizado que maximice el impacto positivo sobre los emprendedores, diseñando itinerarios diferenciados para cada tipo de beneficiario.

- Los participantes en el programa pueden optar a **espacio de trabajo como startup residente de La Nave hasta 12 meses**, con posibilidad de otro año de prórroga. La Nave permanece abierta de lunes a viernes de 9,00 a 21,00h, y los sábados de 9,00 a 15,00h. Los participantes que deseen espacio de trabajo fijo como startup residente se comprometen a una presencialidad mínima de 20h a la semana de lunes a viernes entre las 9 y 18h.
- **Formación (teórico-práctica)** impartida por expertos de manera presencial en La Nave.
- **Cuatro mentorías individuales con un experto en innovación y modelos de negocio**, para comprobar el avance real de cada proyecto y poder guiar de manera paulatina a lo largo de los 3 meses de programa.
- **Cuatro mentorías de especialidad** con expertos que el equipo de La Nave identificará en función de las necesidades de cada startup.
- **Apoyo por parte de los emprendedores** que ya han pasado por nuestros programas y que forman parte de la #ComunidadLN.
- **Desarrollo personal y del equipo** emprendedor.
- **Programa Alumni** para los graduados.
- **Networking activo** que permite acceder a la red de emprendedores, empresas, expertos y entidades existentes en el ecosistema de La Nave.
- **Comunidad digital** a través de una plataforma que pone a disposición de los participantes todo un foro de emprendedores que crece de año en año.

- **Apoyo en la búsqueda de talento** a través del programa Learning & Growth o través de diferentes colaboradores de nuestro ecosistema de innovación.
- **Eventos** que permitan incentivar a los participantes.
- **Contacto directo con actores de los bloques de trabajo:** la participación en el programa permitirá que los emprendedores se desarrollen y tengan una mayor visibilidad dentro de cada uno de los sectores o bloques de trabajo de La Nave.
- **Acceso a ventajas exclusivas** por ser miembro de la #ComunidadLN.
- **Condiciones especiales** para herramientas de trabajo y servicios fundamentales para crecer.
- **Visibilidad en medios de comunicación e imagen** vinculada a grandes líderes innovadores.
- **Conocimientos específicos** sobre técnicas de comunicación, estrategias de venta, negociación ante inversores, escalado, etc.
- **Acceso al ecosistema inversor**

Requisitos para participar

- El participante (promotor/representante del proyecto) ha de ser una persona física, mayor de edad y con capacidad legal para obligarse.
- Deberá tener un proyecto empresarial en alguno de los bloques descritos anteriormente.
- En caso de estar constituido legalmente deberá estar al corriente de las obligaciones tributarias, fiscales y con la Seguridad Social.
- En caso de ser admitido, el participante deberá darse de alta en www.madridinnovation.es

No obstante, La Nave se reserva el derecho de cambiar o adaptar alguno de estos criterios si la propuesta del candidato es interesante en vistas al objetivo de atracción y retención de talento y apoyo al emprendimiento.

El período de presentación de solicitudes estará abierto hasta el 9 de marzo de 2025 a las 23.59 pm (zona horaria: UTC+1).

Fases del programa

Primera fase. Difusión, captación y selección de candidaturas

1. Difusión de la convocatoria y captación de solicitudes

Periodo que finaliza el 9 de marzo de 2025. Los proyectos y startups interesados en participar en el Programa de Escalado de empresas de alto potencial de La Nave deberán cumplimentar online el formulario de participación que figura en <http://www.lanavemadrid.com>

2. Selección de candidaturas

A partir de la información recogida en la solicitud de participación, se seleccionarán los proyectos que hayan obtenido mayor valoración según el criterio del Jurado de La Nave; y pasarán a la fase de entrevista personal. El Jurado estará compuesto por el personal que designe La Nave.

Los criterios que se tendrán en cuenta para la evaluación son:

- Modelo de negocio e innovación del proyecto:
 - o Propuesta de valor
 - o Grado de innovación
 - o Viabilidad
- Mercado y sector:
 - o Potencial de mercado
 - o Interés del proyecto para La Nave
- Emprendedor/ equipo promotor:
 - o Adecuación del equipo promotor
 - o Motivación e interés por el programa
- Madurez del proyecto
- Alojamiento en las instalaciones de La Nave como proyecto residente (valorándose positivamente la utilización intensiva del espacio)

3. Entrevista personal

Los proyectos preseleccionados realizarán una entrevista personal ante los miembros del Jurado de La Nave. La estructura de la entrevista será la siguiente:

- Presentación del proyecto o idea por parte de los emprendedores.
- Preguntas por parte del Jurado, respuestas de los emprendedores.

Las entrevistas personales para el Programa de escalado se realizarán en formato digital, previa asignación de cita a través del enlace facilitado por el equipo de La Nave.

Los criterios de evaluación de estas entrevistas versarán sobre: problema que resuelve; solución propuesta, modelo de negocio y mercado, comunicación y pitch, captación de atención del interlocutor, motivación por participar en el programa, interés y actitud ante La Nave y ante las posibilidades que ésta ofrece.

4. Comunicación de los proyectos seleccionados

Se seleccionarán hasta 8 proyectos para el “Programa de escalado de empresas de alto potencial”. Los proyectos seleccionados serán contactados por email para comunicarles su admisión en el programa. El responsable del proyecto seleccionado deberá firmar el compromiso de participación que figura en el Anexo 1 y enviarlo a La Nave en el plazo de una semana desde la comunicación de su admisión.

Segunda fase: Programa

El Programa de escalado de alto potencial tiene una duración aproximada de 3 meses, entre abril y junio de 2025. A lo largo de este tiempo, se celebrarán sesiones grupales con expertos y sesiones de mentoría individuales, cuya agenda y contenidos serán debidamente comunicados por parte del equipo de La Nave.

Los proyectos participantes tendrán todas estas actividades repartidas a lo largo de los 3 meses de duración del programa, con profesionales expertos en innovación y modelos de negocio.

Para asegurar el máximo aprovechamiento del Programa por parte de los emprendedores beneficiarios se realizarán **seguimientos individuales**. La organización se reserva el derecho a dar de baja a aquellos proyectos que no hayan alcanzado los objetivos marcados previamente con cada uno de los participantes.

Obligaciones de los participantes

Para participar en el Programa, los candidatos seleccionados deberán aceptar las bases y firmar el compromiso de participación en caso de ser parte del Programa de escalado de empresas de alto potencial (Anexo 1) y remitirlo en el plazo máximo de una semana.

La persona que realice la entrevista en el proceso de selección será la encargada de liderar la participación del proyecto en el programa.

Esa persona del equipo adquiere el compromiso de participación en el programa. Se deberá prestar una dedicación prioritaria al desarrollo del proyecto. La Nave dará de baja del programa a los proyectos que no cumplan con esta obligación realizando controles de asistencia en cada actividad.

Los proyectos y las startups deberán hacer todo lo posible por alcanzar los objetivos planteados en el Programa. Durante los seguimientos se evaluará el alcance de los objetivos. Los proyectos que no cumplan con los objetivos del Programa no continuarán dentro del proceso de escalado.

Los participantes colaborarán con La Nave en la difusión y promoción de la misma a través de la participación en eventos y aparición en medios.

En caso de ser una empresa constituida, deberá estar al corriente en obligaciones fiscales, tributarias y de la seguridad social. La startup deberá participar en las actividades relacionadas con su bloque de trabajo o vertical.

Los servicios de La Nave son totalmente gratuitos. La prestación que se solicita a las startups es la aportación de su conocimiento a la comunidad a través de su participación en actividades que el propio personal de La Nave proponga o que la propia startup proponga.

Todas las comunicaciones relevantes de La Nave se enviarán a través de info@lanavemadrid.com o coworkers@lanavemadrid.com.

Las startups participantes en el Programa deberán proporcionar las direcciones de correo electrónico a las que se enviarán las comunicaciones, además de responder a aquellas comunicaciones que lo requieran.

Reservas y limitaciones

El hecho de participar en el Programa de escalado de empresas de alto potencial de La Nave supone el conocimiento y aceptación de las presentes bases.

La mecánica de la convocatoria exige que los datos sean facilitados de forma veraz y completa y que sean mantenidos actualizados gracias a la cooperación de los participantes. Si los datos de carácter personal fueran falsos, incompletos o no actualizados, La Nave quedaría liberada respecto de los casos concretos, del buen fin de la convocatoria y de cualquier consecuencia relacionada con lo anterior, llegando en último caso a la no declaración de beneficiarios de la promoción.

El participante consiente expresamente, y por el mero hecho de participar que La Nave pueda utilizar su nombre a los efectos de dar a conocer el proyecto al resto de participantes y sin que se genere remuneración alguna a su favor.

El participante consiente expresamente, y por el mero hecho de participar en el Programa de escalado de empresas de alto potencial, que La Nave pueda utilizar su

imagen por cualquier medio y exclusivamente con fines corporativos, publicitarios y promocionales, sin limitación territorial ni temporal alguna, y sin que se genere remuneración alguna a su favor.

La Nave se reserva el derecho de anular la presente convocatoria o suspenderla, o bien cambiar alguna(as) de su(s) condición(es) si por causas técnicas o de cualquier otra índole ajenas a su voluntad no pudiera cumplir con el normal desarrollo de la misma, según lo estipulado en las presentes Bases.

La Nave se reserva el derecho a dar de baja a aquellos proyectos cuyos representantes/promotores no asistan a las distintas sesiones y/o actividades ni colaboren para obtener el máximo aprovechamiento de los recursos puestos a su disposición, tanto humanos como materiales.

La Nave se reserva el derecho a expulsar del Programa a todas aquellas startups que no realicen un buen uso del mobiliario y las instalaciones, así como no respetar las normas de convivencia establecidas. La Nave descartará aquellas participaciones que sean abusivas o fraudulentas. Asimismo, cualquier utilización abusiva o fraudulenta de las presentes bases por parte de los participantes, dará lugar a la baja automática de los participantes.

La Nave no correrá con gastos de pruebas, testeo, desplazamiento y alojamiento de los participantes al lugar de las sesiones y cualquier otra actividad en que consista el programa.

Los participantes, podrán ser beneficiarios de otro programa siempre y cuando no entre en conflicto de intereses y el fundador se haga responsable de cumplir sus obligaciones con el Programa. Por lo tanto, la participación en otro programa deberá ser informado. En cualquier caso, será decisión del jurado de La Nave. Los participantes del Programa de escalado de alto potencial deberán tener en cuenta otras consideraciones específicas incluidas en los compromisos de participación (Anexo 1).

Derechos de propiedad intelectual e industrial

Al presentar las solicitudes, los emprendedores garantizan que:

- Los proyectos son originales de sus autores y/o tienen libre disposición de los mismos.
- Tienen plena capacidad jurídica y de obrar para formar parte de la convocatoria y que su participación no infringe norma alguna.

- El participante autoriza a La Nave a subir a su web oficial el resumen del proyecto y acepta que los visitantes de las páginas web tengan acceso a dicha información de acuerdo con las condiciones de uso de dicha web.
- El participante autoriza el uso a La Nave del nombre y título de su proyecto, sin límite temporal, para ser mencionado en la página web o para cualesquiera acciones o eventos relacionados de alguna manera con La Nave, así como para su reflejo en los archivos históricos y soportes de diversa índole.
- La Nave no reclama propiedad alguna sobre la información ofrecida o cualquier propiedad industrial o intelectual que pueda contener. El participante no cede a La Nave los derechos de propiedad industrial o intelectual derivados de los proyectos.
- Los productos que resulten del proceso de escalado deberán tener marca La Nave.

Imagen corporativa

Los proyectos seleccionados utilizarán el logo de La Nave y un endoso de La Nave en su página web y demás material corporativo.

Depósito y Aceptación de las bases

Se informa a los posibles participantes que el simple hecho de tomar parte en la convocatoria implica la total aceptación de las presentes bases. La manifestación en contrario por parte del participante implicará la exclusión de éste de la convocatoria y La Nave quedará liberada del cumplimiento de la obligación contraída con dicho participante. Todos los datos aportados dentro del proceso serán tratados con la política de privacidad que establece la Nave en su página web: <http://www.lanavemadrid.com/politica-de-privacidad>

Consultas y resolución de dudas

Para realizar consultas o resolver dudas relacionadas con el programa o con la presentación de proyectos, podrá hacerlo vía correo electrónico a info@lanavemadrid.com

Madrid, enero 2025

Anexo 1:

Compromiso de participación

Don/Dña. _____, con DNI
_____, en calidad de _____ de
la empresa o proyecto _____, con domicilio en

me comprometo a participar personalmente en el “Programa de escalado de empresas de alto potencial” asistiendo a las sesiones grupales, pudiendo venir acompañada de otros compañeros, y colaborando para obtener el máximo aprovechamiento de los recursos puestos a mi disposición, tanto humanos como materiales por parte de La Nave en el marco de este programa.

La participación en el Programa tiene una duración de 3 meses. No obstante, a través de los seguimientos realizados, el equipo de La Nave podrá decidir si por su aprovechamiento debe continuar o debe abandonar el Programa.

Durante la vigencia del Programa, los proyectos o empresas participantes comunicarán al equipo de La Nave su participación en eventos o medios de comunicación.

La aceptación de estas bases implica el cumplimiento y aceptación de todo su contenido.

Asimismo, mediante la presente, certifico que mi proyecto o empresa está al corriente de las obligaciones fiscales, tributarias y de la seguridad social pertinentes.

En _____ a _____ de _____ de 2025.

Fdo.: