

Programa Scale-Up

Convocatoria 2026 - 2027



Introducción

El Programa Scale-Up de La Nave acompaña a compañías tecnológicas B2B y B2C que ya han demostrado que su producto funciona y afrontan los retos derivados de crecer con rapidez.

Una vez alcanzados el *product-market fit* y una tracción sólida, el reto ya no es validar el modelo, sino escalar la tecnología y las ventas, profesionalizar la organización, acceder a nuevos mercados y financiar el crecimiento. La Nave ofrecerá a un grupo reducido de scale-ups un acompañamiento personalizado para identificar y superar sus principales cuellos de botella.

El programa combina talleres prácticos, mentoría individual, asesoramiento especializado, conexiones con inversores y corporaciones, actividades de *networking* y acceso al ecosistema y a los recursos de La Nave.

La Nave es un espacio de innovación urbana que fomenta la colaboración entre startups, empresas, inversores, universidades, centros tecnológicos, instituciones y otros agentes del ecosistema para impulsar la innovación y el emprendimiento en Madrid.

La convocatoria tiene carácter transversal. Se valorarán especialmente empresas vinculadas a inteligencia artificial, datos y ciberseguridad, *Climate* y *Urban Tech*, *Healthtech* y tecnologías del cuidado y *Deep Tech* aplicada, sin excluir otras soluciones tecnológicas B2B o B2C con capacidad real de escalado.

Este documento contiene las bases de la convocatoria 2026-2027 del Programa Scale-Up de empresas de alto potencial de La Nave.

Objetivos

- Identificar los principales cuellos de botella de cada *scale-up* y definir un *roadmap* de escalado para los siguientes 6-12 meses.
- Concentrar los recursos en las oportunidades, mercados, productos y clientes con mayor potencial.
- Preparar el producto, la tecnología y las operaciones para soportar más clientes, volumen y mercados.
- Construir un sistema comercial repetible, medible y menos dependiente de la intervención directa de los fundadores.
- Evolucionar el posicionamiento y la marca para competir ante grandes clientes, talento, inversores y mercados internacionales.
- Diseñar una estrategia de internacionalización focalizada y con criterios claros de avance, revisión o salida.
- Profesionalizar la organización, el liderazgo, la cultura y la gestión del talento.
- Controlar la economía del crecimiento mediante métricas, escenarios financieros y palancas de rentabilidad.
- Diseñar una combinación de capital y alianzas adaptada a los próximos hitos de la empresa.
- Activar oportunidades cualificadas de inversión, negocio, financiación pública, internacionalización y colaboración corporativa.
- Incorporar a las empresas participantes a la comunidad de fundadores y al ecosistema estratégico de La Nave.

Características del programa

El programa está diseñado para un máximo de cinco *scale-ups* tecnológicas con producto en el mercado, clientes reales, *product-market fit* acreditado y capacidad de crecimiento nacional e internacional.

El acompañamiento es personalizado y se articula alrededor de los retos reales de cada compañía. Cada ámbito de trabajo deberá traducirse en una decisión, una persona responsable, una métrica y una acción incorporadas al *roadmap* de escalado.

El programa tendrá carácter presencial y se desarrollará principalmente en las instalaciones de La Nave. La organización podrá utilizar formatos digitales en actuaciones puntuales cuando resulte necesario para facilitar la participación de expertos o agentes del ecosistema.

La participación es gratuita para las empresas seleccionadas.

Beneficiarios

Podrán participar empresas tecnológicas que cumplan con los requisitos definidos en estas bases y que hayan superado la fase inicial de validación y estén preparadas para afrontar una etapa de escalado. Se valorarán, entre otros, que la empresa tenga:

- Producto operativo en el mercado, *product-market fit* claro, clientes, recurrencia o uso real.
- Un volumen de facturación anual o de inversión captada, o métricas equivalentes de crecimiento, como un CAGR aproximado del 50-100 %.
- Tecnología diferencial, barreras competitivas y un producto y *go-to-market* capaces de crecer.
- Preparación, cierre o finalización reciente de una serie A o etapa equivalente.
- Necesidad de profesionalizar organización, tecnología, ventas, marca, finanzas o expansión internacional.
- Una persona fundadora o CEO con capacidad de decisión y ejecución.

Duración

El programa tendrá una duración aproximada de seis meses, desde el 20 de octubre de 2026 hasta el 16 de marzo de 2027.

Este periodo permite combinar diagnóstico, formación aplicada, ejecución acompañada, conexiones cualificadas y seguimiento de resultados.

Beneficios de los participantes

Se ofrecerá un servicio personalizado orientado a maximizar el impacto del programa sobre cada *scale-up*.

- Ocho talleres prácticos presenciales de dos horas, centrados en los principales *pains* del escalado.
- Quince sesiones individuales de mentoría de 1,5 horas, equivalentes a 22,5 horas por *scale-up*: tres mentorías de negocio y doce sesiones con especialistas.
- Cuatro eventos de *networking*, financiación, contraste de *pitch* y conexión con el ecosistema.
- Un mentor de negocio que coordinará el seguimiento global del *roadmap* de escalado.
- Acceso a especialistas sénior en estrategia, tecnología, operaciones, ventas, marca, internacionalización, talento, finanzas, financiación, alianzas, legal y compliance.
- Conexiones con inversores, corporaciones, entidades de financiación pública, bancos, *hubs* y otros agentes relevantes.
- Acceso a espacio de trabajo en La Nave durante el programa para un máximo de ocho personas por empresa, conforme a las normas de uso y disponibilidad aplicables.
- Visibilidad en los canales de comunicación de La Nave, contacto con alumni y acceso a *perks* y recursos disponibles.
- Incorporación al Programa Alumni al finalizar el itinerario.
- *Roadmap* priorizado, decisiones ejecutadas, conexiones activadas, pitch final y plan de acción para los siguientes 30-60-90 días.

Requisitos para participar

- Ser una empresa tecnológica legalmente constituida.
- Presentar la candidatura a través de una persona física mayor de edad, con capacidad legal suficiente y facultades para representar a la empresa.
- Contar con producto en el mercado, clientes reales y *product-market fit* acreditado.
- Acreditar tracción mediante facturación, inversión captada o métricas equivalentes de crecimiento.
- Estar al corriente de las obligaciones tributarias, fiscales y con la Seguridad Social.
- Garantizar la participación directa del CEO o de una persona fundadora con capacidad de decisión.
- Asumir el compromiso de participación en talleres, mentorías, eventos, seguimiento de métricas y encuestas de satisfacción.
- Facilitar información veraz, completa y actualizada sobre la empresa y su evolución durante el programa.

La Nave se reserva el derecho de adaptar alguno de estos criterios cuando la candidatura resulte especialmente relevante para los objetivos de atracción y retención de talento, innovación y apoyo al emprendimiento, siempre que mantenga el encaje general con el programa.

El periodo de presentación de solicitudes estará abierto desde el 27 de agosto hasta el 27 de septiembre de 2026 a las 23:59, hora peninsular española.

Fases del programa

Primera fase. Difusión, captación y selección de candidaturas

1. Difusión de la convocatoria y captación de solicitudes

Las empresas interesadas deberán cumplimentar el formulario de participación habilitado por La Nave antes del 27 de septiembre de 2026 a las 23:59, hora peninsular española.

2. Revisión de requisitos y preselección

La organización verificará el cumplimiento del perfil mínimo de acceso y evaluará la documentación aportada. Las candidaturas mejor valoradas podrán pasar a entrevista personal.

3. Entrevista personal

Las empresas preseleccionadas realizarán una entrevista con el jurado o equipo evaluador designado por La Nave. La entrevista podrá celebrarse presencialmente o en formato digital y permitirá profundizar en la tracción, la tecnología, el modelo de crecimiento, el equipo, los retos de escalado y el compromiso con el programa.

4. Comunicación de las empresas seleccionadas

Se seleccionarán hasta cinco *scale-ups*. La comunicación de resultados está prevista para el 2 de octubre de 2026. Las empresas seleccionadas deberán firmar el compromiso de participación incluido en el Anexo 1 y remitirlo en el plazo indicado por La Nave.

Criterios de selección

Cada criterio se valorará en una escala de 1 a 5 y se aplicará la ponderación correspondiente. Se establece una puntuación de corte orientativa de 70 sobre 100.

Criterio	Peso	Evidencias principales
Tracción y crecimiento	20 %	Ingresos, recurrencia, clientes, inversión y evolución acreditable.
Product-market fit	15 %	Evidencias de uso, retención, recurrencia y validación del mercado.
Diferenciación tecnológica	15 %	Tecnología, barreras competitivas y ventaja defendible.
Escalabilidad del modelo	15 %	Capacidad de crecer en producto, operaciones y <i>go-to-market</i> .
Equipo y capacidad de ejecución	15 %	Liderazgo, complementariedad, experiencia y capacidad de decisión.
Potencial internacional	10 %	Atractivo de mercados, ambición y capacidad de expansión.
Preparación para el siguiente salto	5 %	Claridad de hitos, financiación y necesidades de profesionalización.
Encaje y compromiso con el programa	5 %	Disponibilidad, apertura al aprendizaje y compromiso con la ejecución.

Segunda fase. Desarrollo del programa

El Programa se desarrollará entre el 20 de octubre de 2026 y el 16 de marzo de 2027. Incluirá ocho talleres, quince mentorías individualizadas y cuatro eventos, además del diagnóstico, la definición y el seguimiento del *roadmap* de escalado.

La organización realizará un seguimiento individual de objetivos, participación, decisiones, hitos, métricas y conexiones activadas. La Nave se reserva el derecho de dar de baja a las empresas que no participen activamente o no alcancen el nivel mínimo de aprovechamiento acordado.

Contenido y calendario

Talleres presenciales

Fecha	Taller	Resultado aplicado
13 nov 2026	1. Elegir dónde jugar para escalar	<i>Roadmap</i> de Escalado con prioridades para 6-12 meses.
27 nov 2026	2. Producto, tecnología y operaciones a escala	Plan de escalabilidad tecnológica y operativa.
11 dic 2026	3. Construir una máquina comercial	Sales <i>Playbook</i> y plan comercial de 90 días.
15 ene 2027	4. Una marca a la altura de la scale-up	Posicionamiento y prioridades de activación de marca.
29 ene 2027	5. Internacionalizar con foco	Hoja de ruta de entrada en un mercado prioritario.
12 feb 2027	6. De equipo fundador a organización escalable	Organigrama objetivo y plan de liderazgo, cultura y talento.
26 feb 2027	7. Controlar la economía del crecimiento	Cuadro de métricas y modelo financiero con escenarios.
5 mar 2027	8. Capital inteligente y alianzas para escalar	Estrategia de financiación y alianzas para 6-12 meses.

Mentorías individualizadas

Cada *scale-up* recibirá quince sesiones presenciales de 1,5 horas, equivalentes a 22,5 horas de acompañamiento individual.

- Tres mentorías de negocio: diagnóstico y *roadmap*, revisión intermedia y seguimiento final con plan 30-60-90 días.
- Doce mentorías con especialistas, asignadas según el sector, madurez y necesidades prioritarias de cada compañía.
- Registro de objetivos, decisiones, acciones, responsables, entregables, riesgos, bloqueos y evolución respecto al *roadmap*.

Eventos y networking

Fecha	Evento	Objetivo
20 oct 2026	<i>Kick-off</i> : comienza el salto	Conectar la cohorte, presentar el itinerario e identificar prioridades.
18 feb 2027	<i>Capital Mix Lab</i>	Diseñar el capital mix y activar financiación pública, deuda, <i>venture debt</i> y <i>equity</i> .
12 mar 2027	<i>Pitch & Feedback Day</i>	Contrastar el <i>pitch</i> ante inversores, corporaciones, mentores y fundadores.
16 mar 2027	El siguiente salto: presentación final	Dar visibilidad y activar oportunidades de inversión, negocio y alianzas.

Obligaciones de los participantes

Para participar en el programa, los candidatos seleccionados deberán aceptar las bases y firmar el compromiso de participación incluido en el Anexo 1, remitiéndolo en el plazo indicado por La Nave.

La persona que haya representado a la empresa en la entrevista, preferentemente el CEO o una persona fundadora con capacidad de decisión, será la encargada de liderar la participación de la *scale-up* durante todo el programa.

Las empresas deberán prestar una dedicación prioritaria al itinerario y participar activamente en los ocho talleres, las quince mentorías, los cuatro eventos y las actuaciones de seguimiento acordadas. La Nave podrá realizar controles de asistencia y aprovechamiento.

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 estos podrán no continuar dentro del proceso de escalado.

Las empresas se comprometen a compartir la información y las métricas necesarias para el diagnóstico, seguimiento y evaluación; ejecutar las acciones acordadas; mantener actualizado su *roadmap*; y responder a las encuestas de satisfacción del programa.

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

La empresa deberá estar al corriente de sus obligaciones fiscales, tributarias y con la Seguridad Social durante toda su participación.

Los servicios de La Nave son totalmente gratuitos. La prestación que se solicita a las empresas es la aportación de su conocimiento a la comunidad mediante su participación en actividades propuestas por La Nave o por las propias empresas.

Las empresas seleccionadas deberán incorporar, durante su participación en el programa, el logotipo oficial de “La Nave–Madrid Innovation” en su página web con enlace a www.lanavemadrid.com y en los principales soportes corporativos y materiales de comunicación en los que presenten su actividad, haciendo constar su condición de empresa participante en el programa de escalado de empresas de alto potencial de La Nave.

Las comunicaciones relevantes del programa se enviarán desde programas@lanavemadrid.com o desde otras cuentas oficiales de La Nave. Las empresas deberán facilitar direcciones de correo válidas y atender las comunicaciones que requieran respuesta.

La participación simultánea en otros programas deberá ser comunicada cuando pueda afectar a la disponibilidad, generar un conflicto de intereses o comprometer el cumplimiento de las obligaciones asumidas.

Comunicación

Garantizando en todo momento la confidencialidad de los resultados, La Nave podrá utilizar como casos de éxito, en sus comunicaciones y acciones de difusión, los proyectos acompañados en el marco de este programa, con el objetivo de dar a conocer tanto el programa como las actividades que desarrolla La Nave en apoyo al emprendimiento.

Asimismo, la información de las empresas participantes podrá incorporarse a los sistemas de gestión del programa y utilizarse para el envío de comunicaciones informativas relacionadas con La Nave, de conformidad con la política de privacidad aplicable y con las autorizaciones que correspondan en cada caso.

Reservas y limitaciones

La participación en el Programa Scale-Up de La Nave implica el conocimiento y la aceptación de las presentes bases.

La participación en la convocatoria requiere que los datos facilitados sean veraces, completos y estén debidamente actualizados. En caso de que la información proporcionada sea falsa, incompleta o no esté actualizada, La Nave quedará exonerada de cualquier responsabilidad derivada de dicha circunstancia y podrá adoptar las medidas que correspondan, incluida la exclusión de la candidatura o la baja del programa.

La participación en acciones de comunicación, grabaciones, fotografías o difusión de casos se realizará de conformidad con la normativa aplicable y las autorizaciones que correspondan en cada caso. Cuando sea necesario, La Nave recabará las correspondientes autorizaciones específicas para el uso de la imagen y la comunicación.

La Nave se reserva el derecho a anular o suspender la convocatoria, así como a modificar alguna de sus condiciones, cuando, por causas técnicas, organizativas o de cualquier otra naturaleza ajenas a su voluntad, no sea posible garantizar su normal desarrollo.

Asimismo, La Nave podrá dar de baja a aquellas empresas cuyos representantes no asistan de forma reiterada a las sesiones o actividades previstas, no colaboren adecuadamente en el seguimiento del programa o no hagan un aprovechamiento adecuado de los recursos puestos a su disposición.

La Nave podrá expulsar del programa a aquellas empresas que hagan un uso inadecuado del mobiliario o las instalaciones, incumplan las normas de convivencia o realicen un uso abusivo o fraudulento de los recursos y condiciones establecidos en las presentes bases.

Los gastos derivados de pruebas, testeo, desplazamientos, alojamiento o cualquier otro concepto en el que incurran los participantes con motivo de su participación en las sesiones y actividades del programa correrán por cuenta de estos.

Derechos de propiedad intelectual e industrial

Al presentar la solicitud de participación, las empresas y sus representantes declaran responsablemente que:

- Los proyectos presentados son originales de sus autores y/o que cuentan con los derechos y autorizaciones necesarios para su presentación y participación en la convocatoria.
- Cuentan con plena capacidad jurídica y de obrar para participar en la convocatoria y que dicha participación no infringe ninguna norma, derecho de terceros ni obligación legal.
- La participación en el programa no implica, en ningún caso, la cesión a La Nave de derechos de propiedad industrial o intelectual sobre los proyectos, contenidos o información proporcionados por las empresas participantes.
- La Nave no reclama ningún derecho de propiedad sobre la información facilitada ni sobre los derechos de propiedad industrial o intelectual titularidad de las empresas participantes.
- La publicación de resúmenes, nombres, títulos, marcas u otra información relativa a las empresas participantes se realizará en los términos previstos en las presentes bases, en la política de privacidad aplicable y, cuando corresponda, previa obtención de las autorizaciones necesarias.

Imagen corporativa

Las empresas seleccionadas podrán difundir en RRSS su participación en este programa utilizando los materiales de comunicación que facilite La Nave. El uso de los logotipos de *Madrid Innovation* o de La Nave deberá respetar el manual de identidad vigente.

Aceptación de las bases

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 su exclusión 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 conforme a la política de privacidad publicada en los canales oficiales de La Nave y *Madrid Innovation*.

Consultas y resolución de dudas

Las consultas relacionadas con el programa o con la presentación de candidaturas podrán dirigirse a programas@lanavemadrid.com.

Madrid, 27 de agosto de 2026

Anexo 1. Compromiso de participación

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

me comprometo a liderar personalmente la participación de la empresa en el Programa de Escalado de Empresas de Alto Potencial, participando activamente en los talleres, mentorías, eventos y sesiones de seguimiento, y colaborando para garantizar el máximo aprovechamiento de los recursos humanos y materiales puestos a disposición por La Nave.

La participación en el Programa tendrá una duración aproximada de seis meses, del 20 de octubre de 2026 al 16 de marzo de 2027. En función del seguimiento realizado y atendiendo al nivel de asistencia, compromiso y aprovechamiento del Programa, el equipo de La Nave podrá determinar la continuidad de la empresa o su baja del mismo.

Me comprometo a:

- Participar activamente en los ocho talleres, quince mentorías, cuatro eventos y actuaciones de seguimiento previstas o acordadas en el marco del Programa.
- Facilitar información y métricas veraces, completas y actualizadas que permitan realizar adecuadamente el diagnóstico, seguimiento y evaluación de la empresa.
- Ejecutar las acciones acordadas y mantener actualizado el roadmap de escalado.
- Responder a las encuestas de satisfacción y colaborar en la medición de los resultados e impacto del Programa.
- Comunicar al equipo de La Nave cualquier circunstancia que pueda afectar a la participación de la empresa en el Programa o que pueda generar un conflicto de intereses.
- Respetar las normas de uso de las instalaciones y de convivencia, así como las obligaciones de confidencialidad y protección de la información compartida por otros participantes.

Durante la vigencia del Programa, la empresa se compromete a informar al equipo de La Nave sobre su participación en eventos, medios de comunicación u otras actuaciones relevantes relacionadas con su proceso de escalado.

La aceptación de las presentes bases implica el compromiso de cumplir íntegramente con su contenido.

Asimismo, declaro que la empresa se encuentra al corriente de sus obligaciones fiscales y tributarias, así como de sus obligaciones con la Seguridad Social que resulten aplicables.

En _____, a _____ de _____ de 2026.

Fdo.: _____