



IN
LA NAVE

Informe de posicionamiento

Septiembre 2024

01.

Articulando un ecosistema

02.

El viaje de La Nave

03.

La Nave como ecosistema

04.

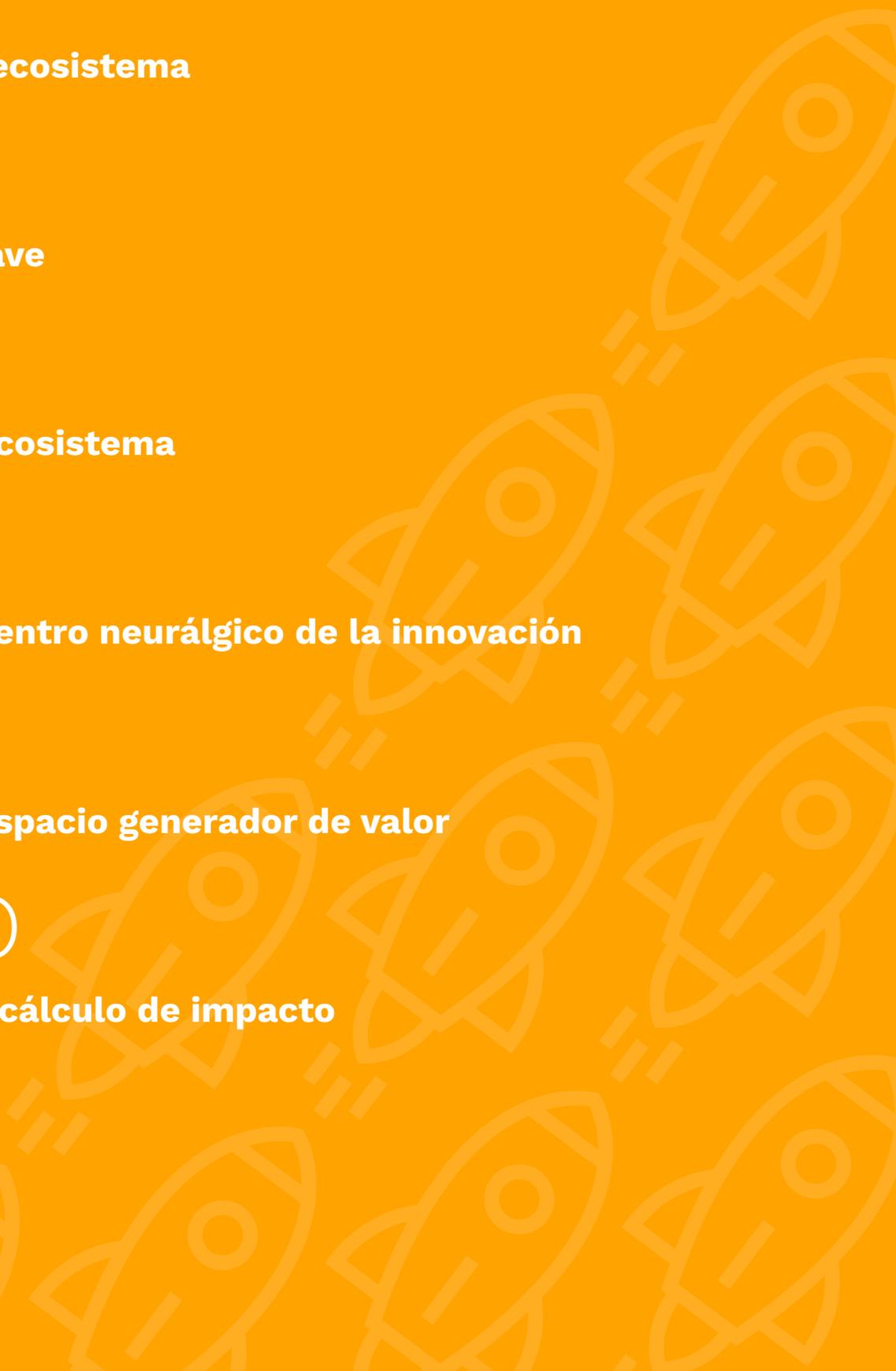
La Nave como centro neurálgico de la innovación

05.

La Nave como espacio generador de valor

ANEXO

Metodología de cálculo de impacto



01.

Articulando un ecosistema



01.

Articulando un ecosistema

El concepto de ecosistema aplicado al mundo del emprendimiento¹ toma prestados conceptos del mundo de la biología y la ecología para articular un concepto alrededor del cual se identifican y desarrollan las relaciones que tienen lugar entre distintos actores involucrados en el ámbito del emprendimiento.

Un ecosistema emprendedor puede definirse² como el conjunto de actores y factores interdependientes coordinados de tal forma que facilitan e impulsan el emprendimiento productivo. La historia, la cultura y la configuración institucional local son elementos que contribuyen a definir la naturaleza, emergencia y evolución de un ecosistema local de emprendimiento.

De esta forma, en la medida en que el entorno del ecosistema evoluciona, sus actores y la forma en la que estos interactúan entre ellos y con los factores que dan forma al entorno y se interrelacionan entre ellos deben hacerlo también.

En el marco de un ecosistema emprendedor, las interrelaciones sociales en el marco del mismo son extremadamente relevantes por tres motivos:



1



El emprendimiento puede ser entendido como una **forma de innovación** en la que un producto o servicio da respuesta a una necesidad no satisfecha en el marco del entorno en el que opera.

El emprendimiento genera más emprendimiento.

Ver a otras personas en iniciativas de emprendimiento puede impulsar una respuesta similar en otras personas, empujarlas al emprendimiento como modo de desarrollo profesional.



2



3



Los emprendedores dependen de las relaciones sociales para construir organizaciones efectivas, incluyendo encontrar financiación, reclutar talento, encontrar proveedores o atraer clientes.

¹ Moore, J. F.(1993). "Predators and prey: A new ecology of competition". Harvard Business Review 71 (30); 76.

² Stam, E. (2015). "Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique". European Planning Studies 23 (9); 1759 – 69.

Construyendo desde estos tres motivos, se activan las líneas de acción de La Nave:



La Nave Acelera

Potenciales emprendedores con una idea de negocio o un proyecto innovador en su cabeza, que no saben por dónde empezar, **startups** que ya cuentan con un prototipo, **empresas innovadoras** que buscan consolidar su modelo de negocio, encontrar partners e inversores o hacerlas escalables; **¡todas encuentran en La Nave las herramientas, programas y ayuda necesaria para hacer crecer sus negocios!**



La Nave Forma

La Nave ofrece **charlas, talleres, cursos y todo tipo de actividades gratuitas impartidas por los mejores expertos** en diferentes temáticas ligadas a la innovación y las nuevas tecnologías. El objetivo es que los nuevos conocimientos adquiridos, actualizados o mejorados, permeen a sus organizaciones o en la generación de nuevos proyectos empresariales.



La Nave Conecta

Los **eventos y actividades de networking** que se celebran en La Nave, permiten generar **oportunidades profesionales y de negocio para cada uno de los agentes del ecosistema innovador**. Un punto de encuentro que genera beneficio para todos y en el que los emprendedores dan visibilidad a sus proyectos frente a profesionales o inversores interesados en sumarse a sus proyectos; estos acceden de manera ágil a una cartera de startups cuya solidez y potencial ya ha sido filtrada/curada al participar en los programas de La Nave; o clientes encuentran soluciones innovadoras para satisfacer sus necesidades personales o como compañías.



El concepto de lugar es algo que juega un papel esencial en la forma y estructura que en el medio y largo plazo adopta un ecosistema. Tradicionalmente, al preguntar a una persona por un lugar, lo primero que va a venir a su mente estará relacionado con un espacio físico en los que pueden desarrollarse comunidades y, en muchas ocasiones, estas comunidades tienden a mostrar patrones de interconexión, principalmente internos.

Sin embargo, un ecosistema como Silicon Valley ha demostrado la capacidad de desarrollar su influencia y capacidad de interacción casi a nivel global. La configuración interna de la que es capaz de dotarse un ecosistema determina de forma muy significativa la capacidad del ecosistema de impulsar las conexiones sociales, no sólo entre sus miembros, sino también entre los adyacentes próximos.

Esta capacidad de conexión de La Nave como ecosistema incluye distintos tipos de actores:



Actores de carácter emprendedor: impulso a las capacidades de los emprendedores (aceleración, mentoría, etc.).



Actores de carácter proveedor: impulso a los recursos financieros (inversores), colaboraciones (partners), y conocimiento (universidades).



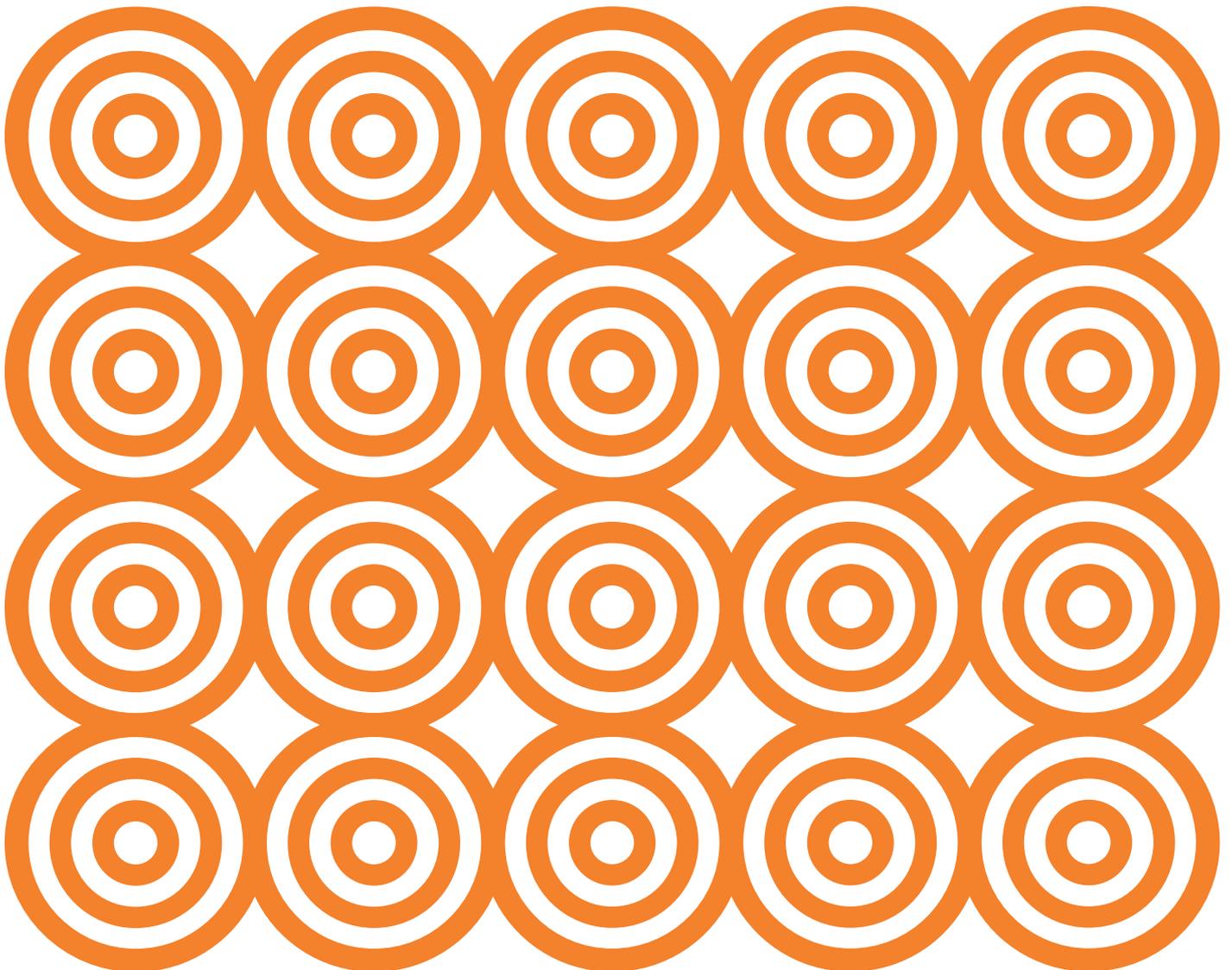
Actores de carácter conector: impulso de vínculos en el ecosistema (asociaciones profesionales, eventos, etc.).



Actores de carácter cultural: impulso a la orientación emprendedora y el fomento de la cultura asociada.

Algunas preguntas habituales a la hora de pensar en cómo configurar un ecosistema hacen referencia a aspectos tales como: ¿cuáles son las barreras y facilitadores del emprendimiento? ¿Cuál es el rol de los gobiernos en el impulso del emprendimiento? ¿De qué forma puede medirse el impacto de un ecosistema para medir la fortaleza y debilidad de los mismos?

Hoy, podemos afirmar que La Nave puede presentarse como una respuesta a estas preguntas, no en su totalidad, pero desde luego y a la vista de los resultados obtenidos, sí señala un camino a seguir.



02.

El viaje de La Nave



02.

El viaje de La Nave

Septiembre 2017

Apertura del espacio e inicio de la actividad.

3 meses de preparación de contenidos, marca, web, estrategia de comunicación, etc.

Septiembre 2018

Se instala en La Nave uno de los **primeros nodos 5G en el mundo**, y el primero en un centro de innovación público. (<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9401598/09/18/Madrid-vodafone-lleva-5g-a-la-nave-de-madrid.html>).

Enero 2019

Se imparte en La Nave “**la mayor clase de software del mundo**”, batiendo un Record Guinness.

(<https://diario.madrid.es/blog/notas-de-prensa/la-mayor-clase-de-software-del-mundo-lleva-a-la-nave-al-record-guinness/>)

Marzo 2020

Con el Covid-19, se digitaliza el **85% de la actividad** de La Nave (excepto el 15% correspondiente a grandes eventos de externos). Comienza el **alcance internacional** de La Nave, gracias al éxito del **1.er programa EmprendedExpres**, en el que participan más de 350 personas de 16 países, y se lanza el **Programa de Softlanding Europa** (con más de 62 startups de las cuales el 22% se han instalado en España). Desde entonces se han recibido más de 170 visitas internacionales, 100 de ellas de LATAM, con el objetivo de aprender buenas prácticas y replicar el programa.

Además, La Nave **ha cerrado acuerdos con empresas e instituciones internacionales** para colaborar en intercambios de startups, acciones de innovación abierta, formaciones, charlas, y otras actividades con países de LATAM, EE.UU., Alemania, Austria, Bélgica, Rusia, Emiratos Árabes, India, China, Japón, Francia, Finlandia, Polonia o Estonia.

Junio 2018

Nace el campamento **Jugando a Innovar** para sensibilizar en emprendimiento e innovación en etapas tempranas. Desde entonces **se han realizado 15 programas, con más de 700 niños en formato presencial y 360 en online.**

Es el germen de programas educativos posteriores como **Emprendedores en el Cole** (estudiantes de la ESO), **Innovation School Box** (innovación en los colegios mediante talleres en los mismos) y **Train The Teachers** (formación de profesorado)

Octubre 2018

Lanzamiento del **1.er Programa de Aceleración de La Nave**

Febrero 2019

Creación de las **Semanas Temáticas de La Nave** que concentran la actividad en torno a un Día D (Día mundial de la salud, de la educación, etc.).

Se trabajan en colaboración con corporaciones fomentando la innovación abierta (LG, Vodafone, IBM, Correos, Asebio, Cinfa, Anaya, Just-eat, Acciona, Pascual, etc.)

Noviembre 2021

Lanzamiento del **1.er Programa de Incubación**, ampliando y **consolidando los programas para startups** adaptados a todas las etapas de madurez: EmprendExpres, Incubación, Aceleración, Aceleración (empowerment edition), Sprint, Escalado de empresas de alto potencial y Softlanding Europa.

Diciembre 2021

A cierre de 2021, **Madrid entra por primera vez en top 10 de los HUB de innovación europeos**, y se une además a los llamados **“unicorn ecosystems”** porque sus startups locales consiguen una inversión total superior al billón de euros.

Febrero 2022

Inicio de nuevo contrato, con nuevos programas y **puesta en marcha de la Plataforma de La Nave** para gestión de la comunidad, seguimiento de las startups, gestión online y a tiempo real de KPIs, etc.

Noviembre 2023

Coincidiendo con la celebración del LN Meeting 2023, **se presentan los premios Innovation Lifters**, que reconocen a aquellas personas que contribuyen al crecimiento y difusión de La Nave en 5 categorías (startup, prensa/comunicación, internacional, institución científica/educativa e inversión)

Marzo 2024

Se lanza **Escuela de Innovación Empowerment Edition**, con el objetivo de fomentar desde etapas pre-seed. El trabajo de apoyo al emprendimiento femenino realizado desde el inicio de la actividad de La Nave, y con intensidad desde finales del 2022, se ha visto recompensado en septiembre del 2024 con el rotundo éxito de las startups de La Nave en el Premio Emprendedoras 2024, concurso nacional de emprendimiento femenino de Madrid Emprende.

Julio 2024

Se alcanza el hito de más de **500.000 asistentes** a actividades de La Nave.

Enero 2022

Lanzamiento de un pico satélite por una de las startups de La Nave
<https://www.avionrevue.com/espacio/hydra-space-lanza-los-picosatelites-ea-sat-2-y-hades/>

Marzo 2023

Dada la baja representación de mujeres en puestos CEO o directivos, se diseña una estrategia de fomento femenino que comienza con la celebración del **1ª Women Pitch Competition**. Al mes siguiente se lanza el **Programa de Aceleración Empowerment Edition**, con el mismo fin.

Enero 2024

Se logra el hito de **más de 100.000 personas** formadas en La Nave.

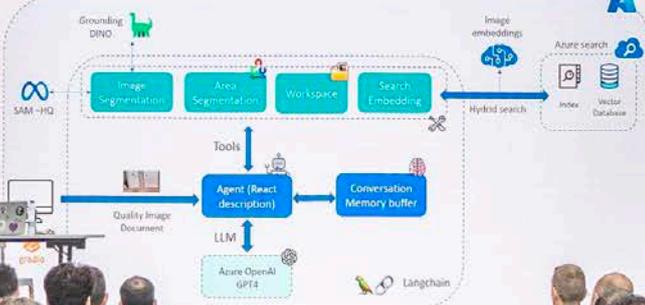
Enero 2022

La imagen de La Nave y la información sobre sus programas llega a **Times Square, Nueva York**, visibilizando la ciudad y el ecosistema de Madrid Innovation.

03.

**La Nave
como ecosistema**

Architecture



03.

La Nave como ecosistema

Desde su concepción, La Nave asume la necesidad de involucrar a actores diversos y constituirse en **un ecosistema dinámico que permita florecer la innovación en la ciudad de Madrid** y provocar impacto positivo en términos de generación de valor.

Para ello, a través de los hitos que ha ido cubriendo con su evolución, ha aumentado e intensificado los vínculos con el tejido socioeconómico de la ciudad y creado nuevos vínculos año a año con nuevos actores.

Hay tres pilares que sustentan la aproximación de La Nave a la construcción del ecosistema:



Diversidad:

Un gran número de actores variados e interdependientes.



Adaptación:

Capacidad para modificarse y aprender en función de experiencias pasadas y presentes



Conectividad:

Aglutinar actores e interconectarlos para el bien común.

A diferencia del mundo del siglo XX, en el que la búsqueda de ventajas competitivas era una de las claves esenciales para encontrar un espacio, en un entorno complejo de ecosistemas es necesario cambiar de forma radical el enfoque, **emergiendo la colaboración como una de las claves más relevantes del sistema.**

Las tendencias exponenciales que dominan el mundo hoy en día hacen cada vez más complicado que una sola organización pueda dar forma a las soluciones de los próximos años. Y por eso, al igual que las organizaciones tienen que adaptarse al nuevo mantra de la organización en red, **las ciudades deben unirse igualmente a esta tendencia y formar parte de redes superiores.**

La Nave se convierte en la materialización física y a la vez intangible de una visión de Madrid en la que esta aumenta sus capacidades de innovación, incrementando la complejidad del ecosistema en el que distintos agentes colaboran, incluyendo a las propias administraciones, las corporaciones y las startups. De esta forma, **se multiplica el impacto sobre la actividad económica, así como en la contribución a la mejora de calidad de vida de sus habitantes.**

a) Startups

Dentro del ecosistema de La Nave, las startups tienen un rol preponderante. Como agente transmisor de innovación, suponen una promesa de futuro, de nuevo valor, oportunidades y transformación.

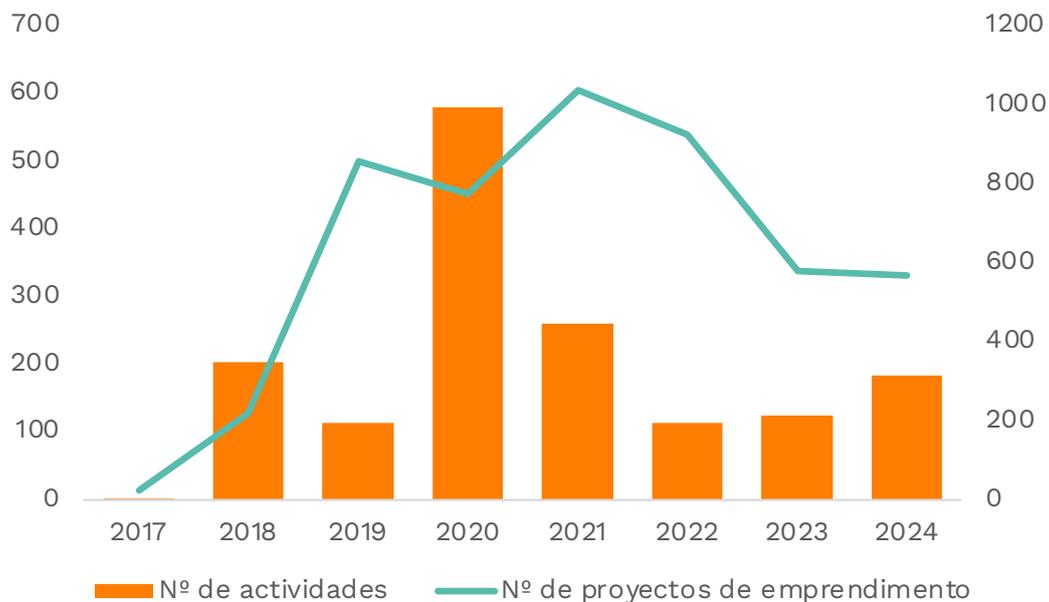


Ilustración 1.

Número de startups que han participado en las actividades y número de actividades orientadas a startups de La Nave

Por La Nave han pasado desde su creación **1577 proyectos de emprendimiento**, de los cuales más de **400 son startups**. Su evolución anual muestra un **aumento significativo en 2020**, un año especial por diferentes motivos. Las actividades dedicadas a startups han ido creciendo hasta alcanzar el pico en 2021, a rebufo del impacto producido por la pandemia.

En La Nave hemos conseguido:



+400

startups incubadas o aceleradas.



1986

puestos de trabajo creados.



124M €

de inversión/financiación obtenida.



62

startups internacionales y el **22% instaladas en España**.

El ecosistema como mecanismo de resiliencia y el programa EmprendExpres.

Tal y como **Nassim Nicholas Taleb** analizaba en su célebre libro, *The Black Swan*, **los humanos poseen una serie de mecanismos psicológicos que dificultan su capacidad para gestionar los eventos altamente improbables**. Precisamente por ello, pensar en lo que es impensable es una pérdida de tiempo, y la mejor forma de enfrentarse a estos eventos es dotarse de la actitud adecuada, de las herramientas necesarias y aumentar la capacidad de resiliencia.

La resiliencia puede definirse como la capacidad no solo de resistir y hacer frente a los retos, sino también de **atravesar transiciones, de manera sostenible, justa y democrática**. Dado que las perturbaciones y las crisis se desarrollan a lo largo del tiempo, la resiliencia debe considerarse como la capacidad de manejar la adversidad, resistir los choques y adaptarse y acelerarse continuamente.

Los ecosistemas, precisamente, destacan por su capacidad de adaptación y La Nave, como ecosistema, demostró dicha capacidad con el Covid-19. En un contexto enormemente difícil, se consiguió atraer al mayor número de emprendedores que ha gestionado en un solo año. El lanzamiento del programa EmprendExpres y su apertura a nivel internacional fue la muestra más evidente de esa capacidad de adaptación.

EmprendExpres se configura como un programa de formación online y gratuito y fue capaz de atraer solo ese año a más de 400 emprendedores, multiplicando la capacidad de alcance de La Nave y emergiendo de ahí el camino hacia la internacionalización.



El éxito de las startups de La Nave

La Nave ha acompañado a numerosas startups en su camino hacia el éxito, ayudándolas a desarrollar la resiliencia necesaria para enfrentarse a los desafíos del ecosistema emprendedor. Gracias a este apoyo, las startups de su comunidad han alcanzado metas reseñables, posicionándose como referentes en sus sectores, recibiendo importantes reconocimientos a nivel nacional e internacional y alcanzando hitos que han atraído la atención mediática. **Algunos ejemplos:**



Guillermo Martínez Gaunavivas, al frente del proyecto, ha sido galardonado con el **Premio Princesa de Girona Social 2020** y **Ciudadano Europeo** por su destacada labor social.
(El País, Guillermo Martínez, sueños impresos en 3D).



Reconocida por Naciones Unidas en el I Global Supply Chain Forum de Barbados, por su impulso innovador a los **corredores logísticos digitales** y al **comercio internacional**.
(Diario El Canal).



Impulsada en origen por **Eduardo W. Jørgensen**, esta startup fue la **ganadora de la Copa Mundial del Emprendimiento en España 2023** por su revolucionario **parche inteligente** para el tratamiento no invasivo de la **diabetes**.



Liderada por **Elena García**, condecorada con el **Premio al Inventor Europeo 2022 de la Oficina Europea de Patentes (EPO)** por su pionero trabajo en el desarrollo de **exoesqueletos para niños**.
(Exoesqueletos para niños y El Hormiguero).



Esta startup, que nació con una clara **vocación por la 'ropa inteligente'**, la sostenibilidad y la innovación, ha vestido a la reina Letizia y al Deportivo Alavés.
(Harper's Bazaar, Reina Letizia y Sepiia y Moda.es, Sepiia y el Deportivo Alavés)



Ha lanzado los picosatélites **EASAT-2** y **Hades** en colaboración con SpaceX y es la **plataforma seleccionada para implementar el proyecto EUROPA AL ESPACIO**.
(Avion Revue Hydra Space lanza picosatélites con SpaceX).

La Nave, como espacio de crecimiento y colaboración para los emprendedores, también ha sido reconocido por medios como *Business Insider*, que dedicó un reportaje completo al seguimiento de uno de estos emprendedores en [El día de un emprendedor en La Nave](#).

Estos logros y apariciones en los medios no solo reflejan la fortaleza y visión de los emprendedores que forman parte de La Nave, sino también el profundo impacto que su ecosistema de innovación tiene en la proyección y consolidación de proyectos de alto valor social, tecnológico y mediático.

b) Ciudadanía

Dentro del ecosistema de La Nave, las startups tienen un rol preponderante. Como agente transmisor de innovación, suponen una promesa de futuro, de nuevo valor, oportunidades y transformación.

Desde el inicio de su actividad el propósito de La Nave es articular un ecosistema que vaya más allá de la mera interacción con startups y emprendedores y que fomente una cultura del emprendimiento que arraigue en la sociedad. Para ello la interacción y el desarrollo de actividades orientadas a la ciudadanía en general resulta fundamental.

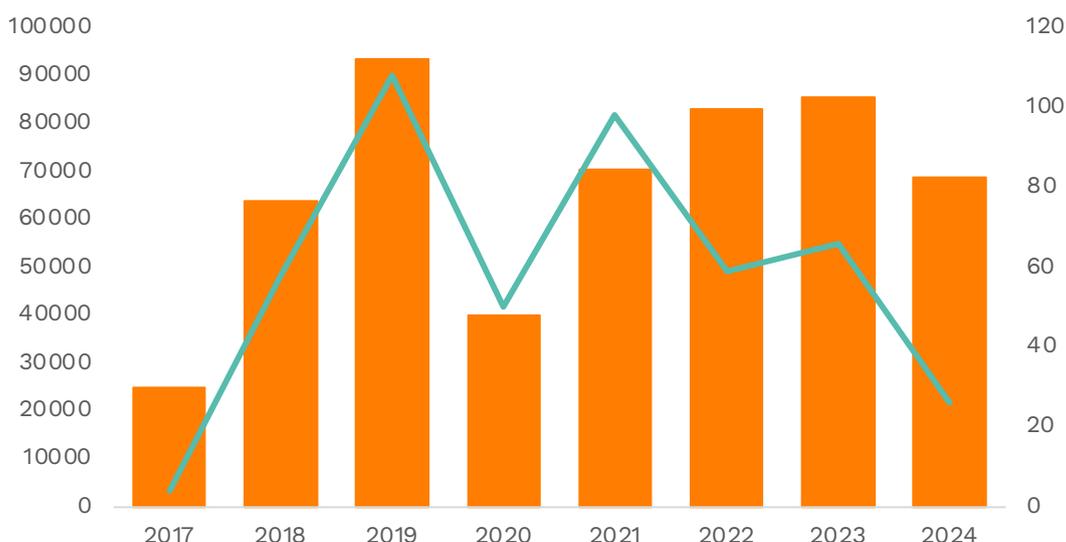


Ilustración 2.

Número de personas que han pasado por La Nave y actividades orientadas a la ciudadanía.

En este sentido, por La Nave han pasado a lo largo todos estos años más de **529.000 personas** que han participado en las distintas actividades, dedicándose al conjunto de la ciudadanía un total de **469 actividades**.

Los datos anteriores reflejan cómo en una primera etapa (2017 – 2019), La Nave desarrolló una gran cantidad de actividades propias que atrajeron a un gran número de personas. Sin embargo, a partir de la pandemia se produjo un cambio en la estrategia que llevó a incrementar el número de grandes eventos, lo que disminuye el número de actividades, pero incrementa el número de asistentes. En La Nave:





105.000
personas
se han formado.



244
visitas (delegaciones,
centros educativos, etc.).



> **3.000**
personas que han
asistido a estas visitas.



355.101
visitantes
a nuestra web.

Todas estas personas han podido ampliar sus conocimientos en temas relacionados con la innovación y la tecnología, incrementando sus posibilidades de acceso a los nuevos perfiles profesionales que demandan corporaciones y startups.

Vocación global, espíritu local: arraigo en Villaverde.



Aunque en la evolución de La Nave se han multiplicado sus relaciones de carácter internacional, abriéndose al mundo, nunca ha olvidado sus raíces. Por eso desde el comienzo se ha trabajado de forma cercana con entidades y asociaciones del distrito para dejar su huella en el entorno más cercano.

Durante los meses de confinamiento de la pandemia, la brecha de acceso a formación a los niños del barrio se incrementó, puesto que dejaron de acceder a las aulas y no disponían dispositivos que les permitieran acceder a clases online.

Por ello, **Creática.org** y **Reutiliza-K**, dos de la startups de La Nave **reciclaron y repartieron más de 2.000 dispositivos para que los niños pudieran acceder a las clases**. Se detectó un problema adicional, y es que no tenían internet en casa, por eso se instalaron nodos 3G para que los peques pudieran acceder a sus clases de forma gratuita.

c) Estudiantes

Como forma de aportar a la construcción de una cultura emprendedora en la sociedad madrileña, la interacción de La Nave con el tejido socioeconómico de la ciudad no puede dejar de lado a los estudiantes.

Por eso uno de los focos de La Nave desde sus comienzos ha estado en los estudiantes para impulsar y divulgar la cultura emprendedora como parte fundamental de su propósito.

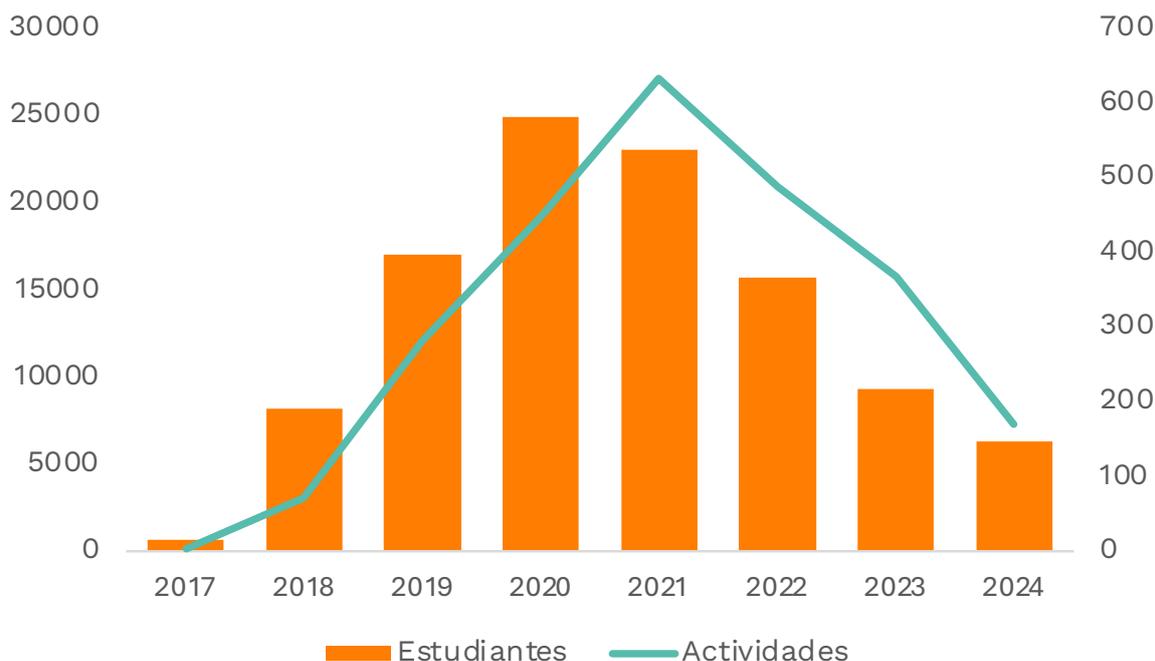


Ilustración 3.
Número de estudiantes y actividades formativas.

En este ámbito, **La Nave:**



+105.000
personas se han formado en La Nave.



+2.469
actividades formativas en los últimos 7 años desde su puesta en marcha.



244
visitas se han realizado a centros educativos.

Además, se han celebrado diferentes programas dirigidos al sector educativo con los que La Nave quiere plantar la semilla de la innovación y el emprendimiento desde edades tempranas. **Algunos ejemplos:**

Jugando a Innovar

Nace en el verano de 2018 como programa piloto para conocer la respuesta de la ciudadanía a **la inclusión en la programación de La Nave de contenidos orientados a los niños y jóvenes para la sensibilización en innovación, emprendimiento y tecnología** (el programa se celebró bajo el nombre “Escuela de futuro” en los veranos de 2018 y 2019).

En este campamento son los propios niños los que plantean propuestas de mejora para sus entornos de forma guiada a través de juegos y dinámicas de Design Thinking. Durante todas las ediciones del programa, en su modalidad presencial, este ha acogido a **más de 700 niños y niñas de Madrid.**



Innovation school box

Aparece en marzo de 2023 como una **iniciativa para ofrecer a los jóvenes estudiantes de Madrid un primer contacto con la innovación y el emprendimiento en la propia escuela.** El equipo de La Nave visita los centros educativos con un escenario portátil para involucrar a los estudiantes en un desafío práctico, que se resuelve utilizando la metodología Design Thinking.

A través de esta experiencia, los jóvenes no solo adquieren nuevas habilidades, sino que también desarrollan una mentalidad innovadora que les permite aportar soluciones a problemas de su entorno.

Durante sus **23 ediciones** del programa este ha acogido a **más de 250 estudiantes de Madrid.**

Emprendedores en el cole

Esta iniciativa se lanzó en octubre de 2021 como un **programa de larga duración**, diseñado para trabajar con un grupo de estudiantes a lo largo de un trimestre. A través de metodologías de innovación, **los alumnos identifican y abordan un reto real en su comunidad, alineando con los contenidos curriculares del aula.**

En el desarrollo del programa se cuenta con los testimonios de diferentes emprendedores de La Nave, que aportan experiencia y testimonios e impulsan el desarrollo de los diferentes proyectos de los estudiantes.

Durante sus **8 ediciones** del programa han participado **más de 160 alumnos.**



Train the teachers

Surge en enero de 2021 como respuesta a una **necesidad por parte de los profesores de acercar el ecosistema emprendedor a las aulas.**

Durante el programa, los profesores trabajan todas las herramientas de innovación necesarias para aplicar en el aula, experimentando de primera mano el trabajo en equipo, así como el uso de las metodologías de innovación. **Abarcando desde la identificación de retos hasta el prototipado y desarrollo del producto mínimo viable.**

Durante sus **4 ediciones** el programa ha formado a más de **120 profesores.**

Además de estos 4 programas para estudiantes cuyo objetivo es sensibilizar en edades tempranas, en La Nave hay **otras actividades dirigidas a ellos**:

Barbac0d1ng



Fast-Challenge



Semana de la ciencia



Speed Networking



**Programa de empleo
Learning & Growth**



d) Inversores, empresas y profesionales

Uno de los objetivos de La Nave es reunir en el mismo entorno a actores diversos. Como forma de multiplicar la capacidad de impacto del ecosistema sobre los proyectos de emprendimiento, se busca **crear mecanismos de vinculación con inversores, empresas y profesionales.**

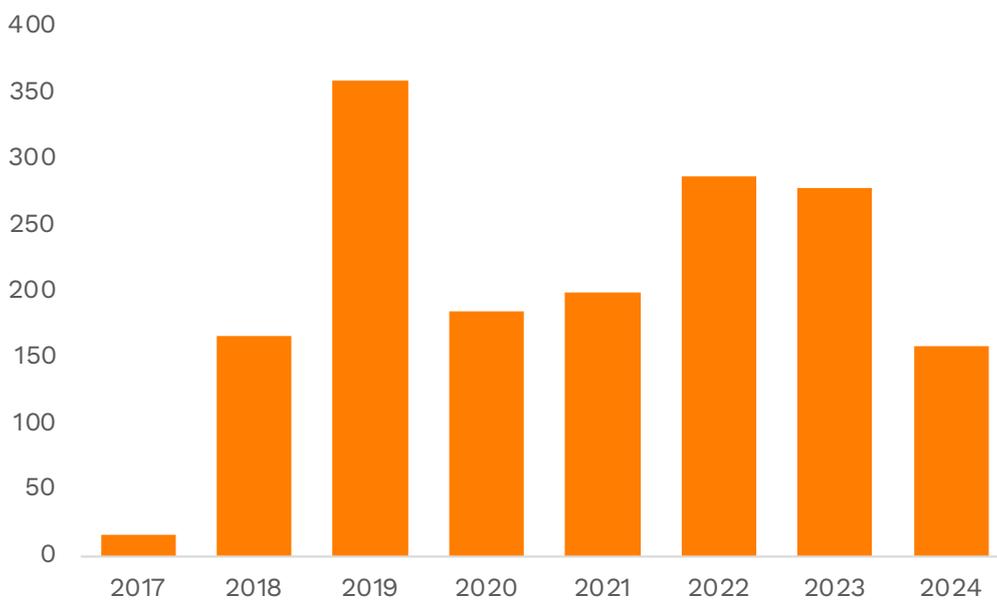


Ilustración 4.
Número de actividades orientadas a inversores, empresas y profesionales.

Las actividades orientadas a estos perfiles han tenido presencia desde el comienzo de actividad de La Nave, habiéndose celebrado **1.649 actividades dirigidas a esta audiencia.**

Algunas cifras sobre nuestro ecosistema inversor y profesional:

 90 agentes financiadores (inversores, fondos, etc.).	 56 demo days celebrados hasta ahora.	 158 corporaciones en el ecosistema.	 533 pymes en el ecosistema.
 1.577 startups y proyectos en la comunidad.	 989 contactos con agentes internacionales.	 384 influencers internacionales en redes sociales.	

El trabajo de construcción del ecosistema es continuo, y se hace desde una vocación inspirada por la innovación abierta. Por ello, muchas actividades se plantean desde el punto de vista de la colaboración de los distintos tipos de agentes.

Algunas de estas actividades son:

Demo days

En los Demo days mensuales las **startups compiten junto a los proyectos de su vertical exponiendo sus soluciones frente a un jurado formado por inversores y profesionales de su sector.**

Es una oportunidad inmejorable para inversores que buscan proyectos en los que invertir, pues el trabajo de mentorización y acompañamiento que se hace de las startups desde La Nave es una garantía.



Barbac0d1ng

Un ejemplo paradigmático de este espíritu abierto son los Barbac0d1ng. Una actividad al aire libre en la que gastronomía y entretenimiento se combinan para trabajar de forma colaborativa en un reto específico. Cada Barbac0d1ng es una aventura distinta.

- **13 Barbac0d1ngs celebrados.**
- **1.170 asistentes totales.**
- **Semanas temáticas:** Sostenibilidad, Bioeconomía y Economía Circular; Smart Cities y Movilidad; Salud y SportsTech; EdTech; Fintech e InsurTech; Retail, Hostelería y Turismo.

LNMeeting

Cada año, se celebra en La Nave el evento LN Meeting. Es el **broche final para los programas dirigidos a startups que se hayan desarrollado ese año**, además de un punto de encuentro de todos los colaboradores que conforman el #EcosistemaLN.

Han participado en ellos ponentes reconocidos en el mundo de la innovación y la tecnología, tales como **Mónica Cernuda Vice President EMEA Sustainability Software Sales IBM**, expertos en las verticales estratégicas de La Nave, como **Manuel Maqueda Profesor de Economía Circular en Harvard University**, **Paloma Cabello, miembro del board del MIT**, o casos de éxito en el mundo del emprendimiento como **Ignacio Requena, CEO de Room00**.

El evento incluye un Demo day final, donde startups seleccionadas del programa de aceleración compiten por ser la mejor startup del año de La Nave. Para esta decisión, se cuenta con entre 7 y 10 miembros del ecosistema de diferentes perfiles (expertos, corporaciones, administración pública e inversores) como jurado. En total, han participado más de **60 startups en estos Demo days que han podido recibir feedback por parte de más de 55 jurados expertos**.

Los ganadores de estas competiciones han recibido premios en especie de diferentes colaboradores, tales como asesoramiento financiero, legal, diseño de su MVP e incluso créditos en la nube.

Como novedad, en 2023 se introdujo la figura del Innovation Lifter, personas del mundo de la innovación que son embajadores de La Nave. En total, **se ha premiado a 10 actores del ecosistema**.

Por último, el evento sirve como punto de contacto entre startups de la ComunidadLN y el EcosistemaLN con un espacio expositivo **por donde ya han expuesto sus productos más de 180 startups**.



La colaboración con miembros del EcosistemaLN se enfoca en tres vías principales:

1.

Formación impartiendo aspectos específicos de su campo de conocimiento, como estrategias de financiación, generación de business plan, negociación de pacto de socios, en sesiones grupales para todas las startups o para un perfil en concreto.

2.

Coaching/apoyo a los proyectos de manera individual, ya sea participando como jurado en Demo days o asesorándole en su campo de conocimiento.

3.

Beneficios en el precio del uso del servicio (los denominados PERKs).

Con referencia a los PERKs, La Nave ofrece beneficios en las siguientes áreas:



Herramientas digitales.



Asesoramiento legal, fiscal y financiero.



Servicios de almacenamiento en la nube.



Ciberseguridad y blockchain.



CRM y pasarela de pagos.



Captación de talento.



Comunicación y Marketing.



Asesoramiento y soluciones financieras.

04.

**La Nave como centro
neurálgico de la innovación**



04.

La Nave como centro neurálgico de la innovación

Con el paso del tiempo, La Nave se ha ido consolidando como uno de los grandes espacios de referencia de la ciudad de Madrid para la celebración de eventos relacionados con la innovación.



En muchas ocasiones, al pensar en innovación lo primero que viene a la cabeza es la idea del genio solitario y el momento “¡Eureka!”. A pesar de la inspiración que suele generar este tipo de referencias, la realidad es muy diferente, sobre todo en el mundo hiperconectado de hoy.

Casi cualquier avance tecnológico se produce como consecuencia de la combinación de múltiples competencias,

de la generación y aprovechamiento de los vínculos existentes entre agentes externos e internos que dan lugar a redes de conocimiento. En el mundo actual, crear redes de conocimiento y contactos centradas en el flujo de conocimiento y el valor compartido es esencial.

La innovación no nace como consecuencia de un acto solitario, sino que es fruto de la colaboración entre distintos actores.

En el marco de referencia teórico innovación abierta (Chesbrough), se plantea la necesidad de movilizar tanto recursos externos como internos al sistema, multiplicando las conexiones del mismo como forma de impulsar su capacidad de generación de conocimiento.

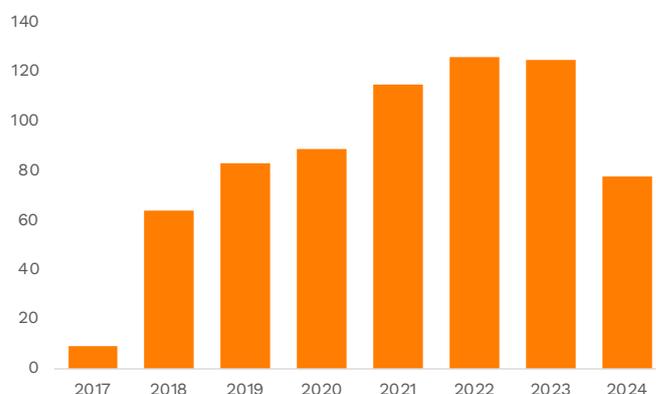


Ilustración 5.
Número de eventos celebrados en La Nave.
(Elaboración propia)

*La Nave ha impulsado y acogido los eventos como una forma de **fomentar la conexión de los miembros del ecosistema**. En total, entre **2017 y 2025 se han celebrado 689 eventos** y solo en **2024 se llevan celebrados 78**, un **62% de los registrados en todo el año 2023** y solo **11 menos que los que se celebraron en 2019**.*

Este tipo de eventos contribuye a reforzar las conexiones entre los agentes del ecosistema impulsando distintos aspectos clave para la innovación:



Compartir conocimientos e ideas:

Se combinan y adaptan ideas nacidas en distintos lugares.



Compartir recursos:

Se ponen en común recursos, muchas veces limitados, para asumir riesgos que de otra forma no se podría.



Facilitar la creación de redes de apoyo:

Se busca apoyo, ayuda y tutoría, algo clave para las pequeñas empresas que dan los primeros pasos.



Impulsar la aparición de redes de aprendizaje:

Se busca aumentar el conocimiento y desarrollar la capacidad de absorción de la empresa. La exposición a nuevas ideas puede abrir nuevas posibilidades no contempladas.



Crear redes de usuarios:

La innovación no sólo es tecnología, es conocer a los usuarios y que estos puedan contribuir al proceso.

Eventos de Innovación en La Nave:



South Summit

Uno de los eventos más destacados que se celebra en La Nave es South Summit, una de las principales citas internacionales de innovación y emprendimiento. **Reúne a startups, inversores y corporaciones de todo el mundo**, consolidándose como una plataforma donde las ideas más disruptivas encuentran visibilidad, financiación y apoyo para escalar globalmente. La presencia consolidada de South Summit en La Nave desde el año 2016 es un reflejo del potencial del centro como epicentro de la innovación.

Otro evento significativo es TRGCON, que se ha convertido en un referente dentro del sector tecnológico y digital. Con un enfoque puesto en compartir experiencias prácticas, **atrae a expertos que ofrecen charlas técnicas sobre temas relevantes del mundo del desarrollo, el producto y la tecnología.** Este encuentro fomenta, desde 2019, la colaboración entre profesionales y la creación de redes de apoyo dentro de la comunidad tech desde La Nave.



TRGCON



Congreso Nacional de Innovación y Servicios Públicos (CNIS)

CNIS también ha elegido La Nave como su sede en todas sus ediciones desde 2020. **Congrega a expertos del sector público y privado para debatir sobre la digitalización de la administración pública y las mejores prácticas en innovación dentro de los servicios públicos.** Refuerza la importancia de la innovación no solo en el ámbito empresarial, sino también en la modernización de las instituciones.



Open Expo Europe

En el ámbito del software libre y la tecnología abierta, es otro evento clave que encuentra en La Nave un espacio ideal para su celebración desde 2017. **Empresas, startups y desarrolladores se citan para compartir soluciones basadas en tecnologías abiertas**, subrayando la importancia de la colaboración y el acceso libre al conocimiento como motores de innovación tecnológica.

El compromiso de La Nave con el análisis y la difusión del estado de la innovación en España también se refleja en la Presentación del Anuario de Informe Cotec. Este evento, **celebrado en el centro de innovación del Ayuntamiento de Madrid en 2016, 2018, 2019, 2021 y 2022, reúne a los protagonistas del sistema nacional de I+D+I para debatir sobre las tendencias, los retos y las oportunidades del ecosistema emprendedor** y para tomar el pulso al estado actual de la ciencia y el conocimiento en nuestro país.



Anuario de Informe Cotec



Drawing ED

Además, La Nave ha sido sede de Drawing ED, un evento enfocado en la innovación educativa, donde **estudiantes, educadores y expertos colaboran para transformar el futuro de la educación**. Drawing ED pone de manifiesto que la innovación no solo reside en el ámbito tecnológico, sino que también se extiende a las metodologías pedagógicas y formas de enseñanza.

05.

**La Nave como espacio
generador de valor**



05.

La Nave como espacio generador de valor

Los proyectos de emprendimiento y las startups son dos de los actores clave en el ecosistema de innovación que ha desarrollado La Nave desde su puesta en marcha.

Con el objetivo de cumplir con las aspiraciones que se impone La Nave, se han puesto en marcha múltiples programas orientados a estos actores en los últimos años, siendo algunos de ellos responsables del éxito e impacto que La Nave genera en la ciudad de Madrid.



Programas para emprendimiento y startups de La Nave:

EmprendExpres:



Duración:
2 semanas.



Formato:
online.



Descripción:
programa de formación orientado a personas que tengan una idea de negocio, pero no conozcan los pasos a seguir para convertirla en un proyecto real. Se adentra en las metodologías de innovación que utilizan los emprendedores para desarrollar y lanzar sus productos o servicios.

Escuela de innovación



Duración:
7 semanas.



Formato:
presencial.



Descripción:
programa de emprendimiento dirigido a impulsar la generación de empresas y empleo. Se orienta a emprendedores con idea de negocio, pero sin equipo y que busquen talento o profesionales que deseen aportar su talento.

Programa de incubación



Duración:
6 meses



Formato:
presencial.



Descripción:
está dirigido a emprendedores que tengan una idea innovadora o una startup con un prototipo. Ofrece las herramientas y metodologías necesarias para materializar la idea, convertirla en un modelo de negocio y lanzar el primer producto mínimo viable.

Programa de aceleración
empowerment edition



Duración:
6 meses.



Formato:
presencial.



Descripción:
está enfocado a potenciar el talento de las mujeres emprendedoras a través de formaciones y charlas específicas que les permitan acelerar sus proyectos.

Programa de aceleración



Duración:
6 meses.



Formato:
presencial..



Descripción:
Orientado a proyectos que tengan al menos un producto mínimo viable comercializable o startups ya consolidadas que busquen nuevos mercados y quieran disfrutar de todas las ventajas que tiene el pertenecer a la #ComunidadLN.

Programa Sprint



Duración:
5 semanas.



Formato:
presencial.



Descripción:
está dedicado a startups con un reto específico en su roadmap y quieren resolverlo trabajando en equipo o buscan detectar nuevas oportunidades de negocio de forma ágil.

Programa de escalado de empresas de alto potencial



Duración:
3 meses.



Formato:
presencial.

**Descripción:**

programa exclusivo orientado a startups que puedan demostrar unos ratios y potencial de crecimiento en ingresos elevados y que tengan necesidades como validación del proyecto inicial, rápida adaptación a próximas etapas, financiación en fases puntuales, búsqueda de talento, salida al exterior, asesoramiento adaptado a situaciones complejas.

Softlanding Europa



Duración:
6 meses.



Formato:
online (sesiones y mentorías) y presencial (proceso de implantación).

**Descripción:**

programa que busca construir un puente de conexión para startups latinoamericanas en fase de expansión y con productos o servicios ya consolidados que hayan tenidos buenos resultados en su país y estén buscando la expansión al mercado español.

En total, de todos los **proyectos y startups que han pasado por los programas de La Nave:**

**136**

empresas han conseguido levantar financiación.

**124M €**

de inversión levantados en las rondas de financiación (efecto directo sobre la producción).

**1.283**

puestos de trabajo⁵ han creado estas empresas.

⁵ A efectos del análisis de impacto económico generado por la inversión levantada por las startups de La Nave se toma en consideración la cifra de puestos de trabajo circunscrita a las startups que han levantado al menos una ronda de inversión: 136 startups. En total las más de 400 startups que han pasado por los programas de La Nave han generado 1.986 puestos de trabajo.

Las rondas de inversión más notables levantadas por alguna de esas empresas son las siguientes:

 medicsen

5 M€:

“La startup, centrada en el desarrollo de **soluciones tecnológicas para la gestión de enfermedades crónicas**, obtuvo una financiación de 5 millones de euros en su última ronda. Esta inversión permitirá a Medicsen seguir avanzando en su sistema de liberación de medicamentos no invasivo.”

Fuente El Referente

HARBIZ

5 M€:

“Esta plataforma de **entrenamiento digital dirigida a profesionales del fitness**, cerró una ronda de 5 millones de euros, liderada por Octopus Ventures, que le permitirá expandir su presencia en el mercado europeo.”

Fuente El Referente

MARSI  BIONICS

4,5 M€:

“La startup que ha creado el primer **exoqueleto pediátrico del mundo en colaboración con el CSIC**, aseguró 4,5 millones de euros para la comercialización internacional y producción de su innovador dispositivo médico.”

Fuente CSIC

 Ludus

2 M€:

“Esta startup especializada en **formación virtual para la seguridad laboral** levantó 2 millones de euros en una ronda liderada por Inveready, destinada a expandir en nuevos mercados su plataforma de formación en seguridad y salud.”

Fuente El Referente

 STAR
Robotics

2 M€:

“Startup de **robótica centrada en la automatización y la mejora de procesos industriales** cerró una ronda de 2 millones de euros para seguir desarrollando su tecnología de vanguardia.”

Fuente El Referente

sepiia

1,9 M€:

“La **marca de moda que fusiona tecnología textil y sostenibilidad**, consiguió 1,9 millones de euros para continuar con su expansión y avanzar hacia su objetivo de alcanzar los 6 millones de euros en facturación.”

Fuente El Referente

hoop
carpool

1,2 M€:

“La **plataforma líder de movilidad compartida corporativa**, recaudó 1,2 millones de euros para consolidar su liderazgo en este sector, cada vez más competitivo en Europa.”

Fuente Ship2bventures

inotius

1,8 M€:

“Esta startup biotecnológica obtuvo 1,8 millones de euros en una ronda liderada por Clave Capital y Nara Capital, con el objetivo de acelerar el desarrollo de sus soluciones de **diagnóstico prenatal**.”

Fuente El Referente

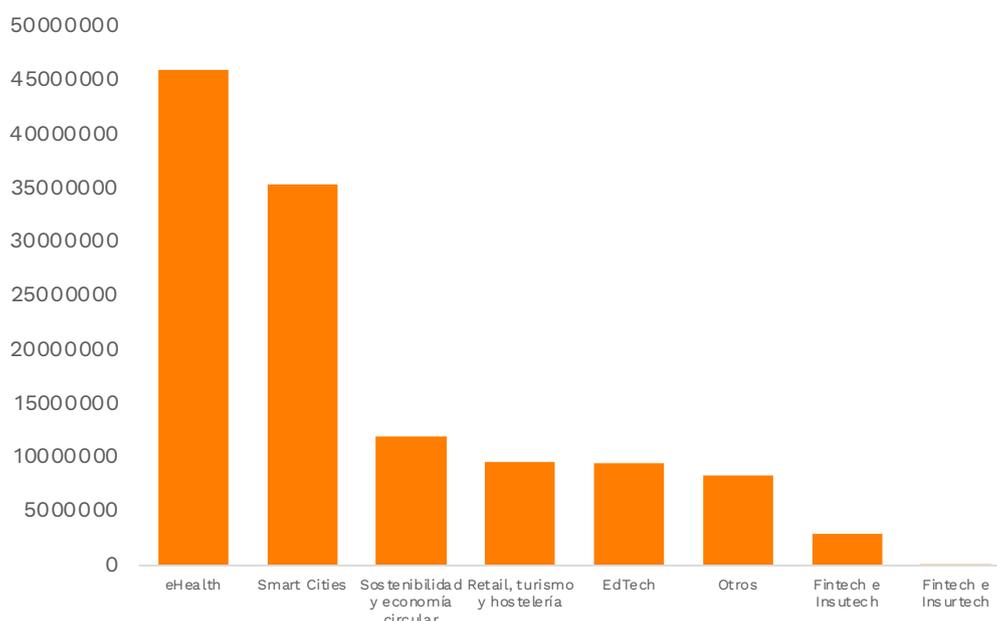


Ilustración 6.
Inversión levantada por vertical temática (2017 – 2024).

Aplicando la metodología input – output (descrita en el anexo), se ha cuantificado el impacto que la inversión levantada por las startups de La Nave ha tenido en el conjunto de la economía de la región de la Comunidad de Madrid.

En este sentido, la inversión conseguida por las startups que han pasado por alguno de los programas de La Nave (124 millones) ha tenido un efecto de multiplicador de 3.06 en términos de producción y ha generado un impacto total de 379.1 millones de euros, de los cuales el 30.86% se corresponde con el efecto indirecto y el 36.43% con el efecto inducido.



Desde el punto de vista del valor añadido, **el efecto total alcanza los 162.3 millones de euros**, correspondiéndose el 41.06% con el efecto directo, el 34.07% con el efecto indirecto y el 24.87% con el efecto inducido.

Por último, las startups que han levantado esta inversión han dado **empleo de forma directa a 1283 personas, alcanzando el efecto total sobre el empleo las 2826 personas**. De esta forma, el efecto directo sobre el empleo supone el 45.35% del total, mientras que los efectos indirecto e inducido representan el 30.25% y 24.41%, respectivamente.

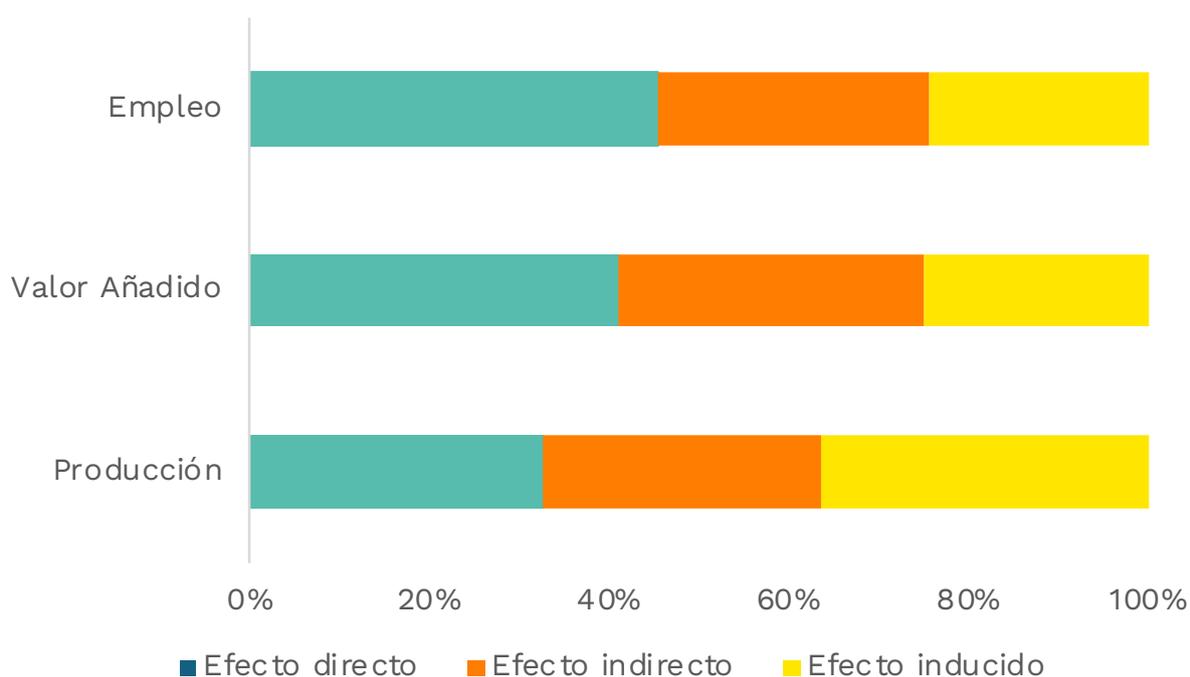


Ilustración 6.
Inversión levantada por vertical temática (2017 – 2024).

ANEXO.

**Metodología de cálculo
de impacto**

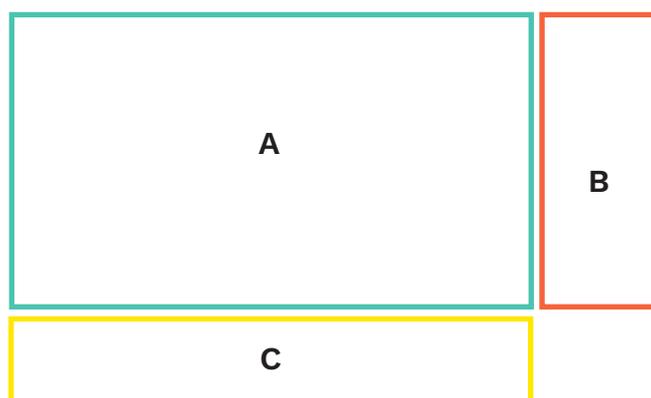


A man in a dark suit stands on the left side of the stage, gesturing towards the large screen. He is holding a yellow folder or document. The stage is set with a yellow carpet and several yellow chairs. A woman in a black blazer is seated in one of the chairs, looking towards the speaker. A cameraman is visible in the background, filming the event. The backdrop features the VUGO logo and some text. The overall atmosphere is professional and modern.

Several men in suits are seated on the right side of the stage, listening to the presentation. They are also wearing headphones, suggesting a live broadcast or recording session. The stage is well-lit with professional lighting fixtures hanging from the ceiling. The background consists of large glass windows that offer a view of the surrounding urban environment.

La tabla input -output

La tabla Input – Output (TIO) es el marco contable de referencia para las cuentas económicas nacionales y regionales. Este marco recoge la distribución sectorial de la actividad económica entre el conjunto de sectores de la economía de un país o región. Representa, por tanto, una fotografía de la economía tomada en un momento determinado.



De esta forma, la matriz A muestra las transacciones interindustriales entre los distintos sectores que dan forma a la economía del territorio, esto es, las compras (columnas) y las ventas (filas) que se realizan entre dichos sectores.

Por su parte, la matriz B muestra los vectores de demanda de la economía: consumo privado y público, la formación bruta de capital, la variación de existencias y las exportaciones.

En última instancia, la matriz C recoge los inputs primarios de la economía: sueldos y salarios brutos, cotizaciones sociales, excedente bruto de explotación, impuestos y subvenciones de explotación.

	Sector1	Sector2	Sector3	Output intermedio	Dem. final	Output total
Sector1	x_{11}	x_{12}	x_{13}	$\sum x_{1j}$	D_1	X_1
Sector2	x_{21}	x_{22}	x_{23}	$\sum x_{2j}$	D_2	X_2
Sector3	x_{31}	x_{32}	x_{33}	$\sum x_{3j}$	D_3	X_3
Inputs intermedios	$\sum x_{i1}$	$\sum x_{i2}$	$\sum x_{i3}$			
VAB	V_1	V_2	V_3			
Inputs totales	X_1	X_2	X_3			



La columna de cada sector representa las compras de bienes y servicios al resto de sectores de la economía, así como los inputs de los factores primarios: trabajo y capital. La suma de ambos, junto con los impuestos sobre la producción dan lugar al Valor Añadido de la economía objeto de estudio.

La fila muestra la distribución sectorial de las ventas de la producción de cada sector, distinguiendo entre ventas intermedias y ventas orientadas al consumo final (consumo privado y público, inversión y exportaciones).

El modelo input – output

A través del uso de las tablas input – output y aplicando los modelos de cálculo de impacto económico es posible calcular la relevancia de un sector o de la inversión llevada a cabo en uno o varios de los sectores que conforman una economía más allá de los límites del propio sector. La TIO permite incorporar los efectos derivados de sus interacciones con el resto de sectores de actividad económica.

Matemáticamente, la TIO puede expresarse de a través de la siguiente igualdad:

$$q = X \times u + f$$

Donde:

- q representa el vector de producciones de los sectores económicos.
- X es la matriz de demandas intermedias.
- u es el vector unidad
- f muestra el vector de demanda final de los sectores.

La TIO responde a las hipótesis que se encuentran implícitas en una función de producción tipo Leontieff, es decir, supone unos coeficientes de producción fijos.

Si se divide cada columna de la matriz X por el valor de la producción de cada sector se obtiene la matriz de coeficientes técnicos, que se representa por la letra A .

$$A = X \times [\hat{q}]^{-1}$$

Siendo $[\hat{q}]^{-1}$ la inversa de del vector de producciones diagonalizado. Cada elemento de A responde a la siguiente figura $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{q_{ij}}$, representado la utilización que el sector j hace de la producción del sector i por unidad de producción.

Si se despeja X en función de A queda la expresión $X = A \times [\hat{q}]$ y como $[\hat{q}] \times u = 1$, puede reescribirse como: $q = A \times q + f$ donde al despejar q se obtiene $q = (I - A)^{-1} \times f$, siendo $(I - A)^{-1}$ la matriz denominada como inversa de Leontieff y a partir de ahora denominada R .

Si la demanda final de un sector se incrementa, este debe aumentar su producción para satisfacer dicha demanda final, a la par que sus consumos intermedios se verán aumentados y la producción de esos sectores. De esta forma, se produce toda una cadena de incrementos, que se expanden a través de la economía gracias a las relaciones interindustriales que recoge la TIO. La factorización de la inversa de Leontieff recoge precisamente estas interacciones mediante la expresión:

$$R = (I - A)^{-1} = (I + A + A^2 + A^3 + \dots)$$

La matriz A ofrece información sobre la estructura de input de las ramas, recogiendo el impacto directo de un aumento de la producción en una rama sobre las demás, pudiéndose expresar, por tanto, como:

$$q = (I - A)^{-1} \times f = (I + A + A^2 + A^3 + \dots)$$

Por tanto, un incremento de la demanda final se traduce en el modelo en un aumento de la producción final:

$$\Delta q = (I - A)^{-1} \times \Delta f$$

El impacto económico de la inversión se deriva de un vector formado por la inversión que tiene lugar en cada uno de los sectores afectados Δg .

Así, el incremento de la producción puede reescribirse como $\Delta q = (I + A + A^2 + A^3 + \dots) \times \Delta g$ que deriva en la expresión, que representa el efecto total del sector analizado.

$$\Delta q = I \times \Delta g + [(I - A)^{-1} - I] \times \Delta g$$

Este efecto total de la inversión analizada puede descomponerse en:

- **Efecto directo:** Δg representa la propia inversión realizada.
- **Efecto indirecto:** $[(I - A)^{-1} - I] \times \Delta g$ generado por las interrelaciones económicas de la inversión realizada en uno o varios sectores de la economía. Es decir, los gastos necesarios para llevar a cabo las actividades de los sectores directamente afectados, así como por los gastos necesarios en el resto de los sectores económicos generados por las reacciones en cadena que origina la inversión.
- **Efecto inducido:** El empleo generado por la inversión efectuada se traduce en un consumo que de otra forma no ocurriría. Así, surge un nuevo efecto que se calcula como el impacto de un incremento de la demanda final, esto es, de igual forma que en la expresión $\Delta q = (I - A)^{-1} \times \Delta f$.

Los resultados del análisis de impacto económico con el modelo input – output se presentan en términos de tres variables económicas recogidas en la TIO:

- **Producción efectiva:** recoge el valor añadido bruto generado por la inversión, así como los consumos intermedios desencadenados por la misma.
- **Valor Añadido Bruto:** muestra el valor añadido generado por inversión en el conjunto de la economía. Está compuesto por la Remuneración de los asalariados, el Excedente Bruto de Explotación y los Impuestos sobre la producción.
- **Empleo:** los puestos de trabajo generados por la nueva inversión en el conjunto de la economía.

Cada una de estas variables será presentada en función de los tres efectos anteriormente descritos, esto es, directo, indirecto e inducido.



ILN
LA NAVE