



FORMACIÓN PARA PYMES

Estrategias de fidelización de clientes



INSCRÍBETE AQUÍ

- **Fechas y horario**
Miércoles, 28 de febrero. De 9:30 a 13:30 h.
 - **Formato**
Presencial.
 - **Lugar**
Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón 162, Donostia.
 - **Duración**
4 horas.
 - **Plazas**
35 personas.
 - **Dirigido a**
 - Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores:
 - con necesidad o interés en diseñar estrategias de fidelización de clientes.
 - que buscan adaptarse a las necesidades de sus clientes.
 - Gerentes, responsables de marketing y comerciales.
- * [Máximo dos personas por empresa.](#)

Objetivos de aprendizaje

Entender el modelo de relación con el cliente como eje fundamental de la fidelización.

Contenido de la formación

- Conocer el modelo de relación con el cliente.
- Cómo se gestiona la escucha en la organización.
- Escucha reactiva vs escucha proactiva.
- El CRM clave para la fidelización.
- Herramientas para la fidelización.
- La digitalización en la fidelización de clientes.
- Beneficios de la fidelización.
- Lealtad vs Fidelización.
- Elementos para la construcción de lealtad de los clientes.
- Orientación al cliente clave para la fidelización de clientes.

Formación impartida por



Elen Orolaga

Directora de Consultoría de Eurogap

Su experiencia profesional está 100% orientada al mercado con fuerte sensibilidad a clientes y consumidores, y con un claro enfoque hacia la generación de valor y negocio de las empresas,

desde la reflexión de marcas y productos, su llegada al mercado y comunicación. Licenciada en administración y dirección de empresas por la Universidad de Deusto, máster en marketing y posgrado de innovación de estrategias comerciales basadas en la demanda en Georgia Tech University Atlanta EEUU.

Introducción a la Digitalización en PYMEs industriales manufactureras



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 7 de marzo. De 09:30–13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Centro de Fabricación Avanzada Aeronáutica (CFAA), Edificio 202, sala ELKARLAN. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.

– Duración

4 horas.

– Plazas

24 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés por conocer el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión, y cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerentes, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
 - Exponer el potencial de la digitalización del entorno productivo a nivel de planta fabril, los principales aspectos y áreas de actuación.
 - Mostrar las posibilidades y ventajas de digitalizar los procesos de gestión y los datos relacionados y generados en PYMEs industriales.
- * Posibilidad de visita posterior a laboratorio de fabricación.

Contenido de la formación

- Qué es la Digitalización.
- Qué se puede digitalizar en un taller y qué ventajas puede aportar en dos ámbitos:
 - Ámbito de procesos de producción y maquinaria.
 - Ámbito de sistemas de gestión/información y su integración vertical y horizontal.
- Cómo abordar un proyecto de digitalización en un taller.
 - Etapas principales.
 - Metodologías existentes.
- Ejercicio de diagnóstico general (mediante método de autodiagnóstico T1000 de AFM).
- Exposición de casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: AFM.

Formación impartida por



Nerea Aranguren

Directora General de Ideko / Directora de Innovación de Danobatgroup.

Cuenta con más de 20 años de experiencia dirigiendo equipos en el ámbito de la fabricación avanzada, teniendo la innovación como eje central.

Doctora en innovación estratégica, ingeniera de organización industrial y experimentada en dirección financiera e inteligencia artificial para negocios.

La digitalización de procesos de producción y maquinaria en PYMEs industriales manufactureras



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 14 de marzo. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Centro de Fabricación Avanzada Aeronáutica (CFAA), Edificio 202, sala ELKARLAN. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.

– Duración

4 horas.

– Plazas

24 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión, y cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerentes, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
- Exponer el potencial de la digitalización del entorno productivo a nivel de planta fabril, los principales aspectos y áreas de actuación y plantear métodos para su progresiva digitalización.

* Posibilidad de visita posterior a laboratorio de fabricación.

Contenido de la formación

- Tipos de equipamientos a monitorizar (maquinaria, robots, instalaciones...).
- Fuentes de datos disponibles (sensores, PLCs, CNCs).
- Desde la adquisición de datos de proceso hacia la información válida para las decisiones.
- Métodos y herramientas para la captura y gestión de los datos:
 - Adquisición.
 - Monitorización.
 - Almacenamiento.
 - Tratamiento y diagnóstico.
 - Análisis y mejora.
- Integración y visualización de información (Sistemas MES).
- Posibles nuevos modelos de negocio (Pay per use y otros).
- Métodos y herramientas para un proyecto de digitalización.
- Ejercicio de autorreflexión.
- Casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: SAVVY DATA SYSTEMS.

Formación impartida por



Iñigo Bediaga

Responsable Grupo de Investigación TICA en Ideko (Tecnologías de la Información, Comunicación y Automatización).

Doctor en Ingeniería Industrial por la Universidad del País Vasco, Escuela de Ingenieros de Bilbao.

Desde 2016 es el responsable tecnológico de la estrategia de Digitalización de Danobatgroup, en coordinación con las direcciones de I+D de Danobat, Soraluze y Goimek y en estrecha colaboración con Savvy Data Systems.

La digitalización de los sistemas de gestión en PYMEs industriales manufactureras



– Fechas y horario

Jueves, 11 de abril. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Centro de Fabricación Avanzada Aeronáutica (CFAA), Edificio 202, sala ELKARLAN. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.

– Duración

4 horas.

– Plazas

24 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión, y cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerentes, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
- Mostrar las posibilidades y ventajas de digitalizar los procesos de gestión y los datos relacionados y generados en PYMEs industriales. Asimismo, se tratará de clarificar el mapa de soluciones software en relación con los diferentes procesos de la empresa y plantear proyectos de priorización e implantación.

* Posibilidad de visita posterior a laboratorio de fabricación.

Contenido de la formación

- Procesos de Gestión y ventajas de la DIGITALIZACIÓN en sus diversas áreas:
 - Comercial.
 - Administrativo y económico-financiero.
 - Diseño y PLM (Product Life Management).
 - Compras y aprovisionamientos.
 - Producción.
 - Calidad.
 - Mantenimiento
 - Logística.
 - Servicios.
- Qué es el ERP. Ventajas que aporta. Algunos softwares existentes.
- Producción: Relación ERP y MES y resto de niveles de adquisición.
- Ejercicio de autorreflexión.
- Casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: FAGOR AUTOMATION.

Formación impartida por



Oier Zelaieta

Responsable del Grupo de investigación de procesos de fabricación de Ideko.

Ingeniero técnico mecánico por la Universidad de Mondragón e ingeniero industrial por la misma universidad. Referente en el diseño y mejora de sistemas de producción, incluyendo herramientas, accesorios y equipos, así como en la implementación de sistemas de “Lean Manufacturing”.

La estrategia de marca para la captación de clientes y talento



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Miércoles, 17 de abril. De 09:30–13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Torre BAT, (Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia).

– Duración

4 horas.

– Plazas

30 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.
- Gerencias, responsables de recursos humanos.

* [Máximo dos personas por empresa.](#)

Objetivos de aprendizaje

El objetivo de este curso es tomar consciencia de la importancia de la estrategia de marca para la captación de clientes y talento.

Contenido de la formación

- La propuesta de valor de nuestra empresa.
- El posicionamiento de Marca.
- El propósito de nuestra empresa.
- Los beneficios del posicionamiento de marca.
- Desarrollo de mercado desde la marca diferencial.
- Las personas en la experiencia de cliente.
- La motivación del equipo desde la estrategia de marca.
- El proyecto corporativo.
- La captación del talento desde la marca empleador.

Formación impartida por



Elen Orcolaga

Directora de Consultoría de Eurogap

Su experiencia profesional está 100% orientada al mercado con fuerte sensibilidad a clientes y consumidores, y con un claro enfoque hacia la generación de valor y negocio de las empresas, desde la reflexión de marcas y productos, su llegada al mercado y comunicación. Licenciada en administración y dirección de empresas por la Universidad de Deusto, máster en marketing y posgrado de innovación de estrategias comerciales basadas en la demanda en Georgia Tech University Atlanta EEUU.

El compromiso de las personas y el absentismo laboral. Factores clave de un cambio cultural



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 25 de abril. De 09:30–13:30 h.

– Formato

Presencial

– Lugar

Torre BAT, (Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia).

– Duración

4 horas.

– Plazas

30 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores:
 - que necesitan afianzar sus ideas sobre el compromiso de las personas y, a la vez, poner en evidencia algunas de sus verdades.
 - que están desarrollando estrategias para empujar el compromiso de sus personas y paliar el absentismo.
 - que quieren contrastar su camino.
 - que necesitan ver, oír y sentir que es posible cambiar.
- Gerencias, responsables de innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos; responsables de áreas de personas y desarrollo.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Objetivos de aprendizaje

El objetivo de este curso es tomar consciencia de las claves para gestionar el compromiso de las personas y cómo este afecta directamente al absentismo laboral.

Pero no sólo, también:

- Comprender la importancia del compromiso de las personas en el contexto del cambio cultural en las pymes.
- identificar las causas y consecuencias del absentismo laboral.
- Explorar estrategias efectivas para mejorar el compromiso y reducir el absentismo laboral, facilitando la aplicación práctica.

Contenido de la formación

- Elementos básicos del ser humano ante el cambio y el aprendizaje.
- Qué es la cultura y elementos trectores de su transformación.
- Compromiso de las personas:
 - Definición y dimensiones del compromiso.
 - Estrategias para fomentar el compromiso de las personas trabajadoras.
- Absentismo Laboral:
 - Identificación de causas subyacentes del absentismo.
 - Principales consecuencias del absentismo.
- El camino de un cambio cultural:
 - Casos y ejemplos de buenas prácticas para desarrollar el compromiso.
 - Estrategias para gestionar y reducir el absentismo laboral.
 - ¿Cuál está siendo tu camino? ¿algún cambio de rumbo?

Formación impartida por



Gonzalo Serrats

Socio consultor de Ope Consultores.

Mi objetivo es acompañar y servir a las personas, y sus organizaciones, en su desarrollo; aportando pasión, sinceridad, desafío y alegría. “Crecer (yo) para ayudar a crecer (a otros)”, suelo decir. Aspiro a que las organizaciones aprovechen, al máximo,

todo el talento que las personas poseen, en una entrega de confianza mutua. Llevo trabajando 30 años en proyectos de consultoría estratégica, de apoyo a gerencias, equipos directivos, gestión de personas y de su compromiso, comunicación interna, proyectos de innovación y transformación organizativa. En mi presentación oficial pone que soy especialista en personas y cultura, coach ejecutivo y de equipos. Profesor en diversos Máster universitarios. Cuando me licencié en la Universidad de Deusto, en economía y empresa, es cuando empecé a estudiar de verdad y, creo, no he parado de aprender. Mi mundo no son solo las organizaciones y la empresa, soy historiador de afición y pasión, divulgador de la época napoleónica.

Organizaciones inteligentes: Conocimiento crítico e inteligencia artificial, claves para generar ventajas competitivas



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 13 de junio. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial .

– Lugar

Torre BAT, (Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia).

– Duración

4 horas.

– Plazas

30 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en entender cómo mejorar sus resultados y tratar de anticipar el futuro a partir de:
 - gestionar su conocimiento crítico.
 - sistematizar dicho conocimiento para el uso eficaz de las herramientas tecnológicas (Inteligencia Artificial).
 - dado que el contexto cambia continuamente, incorporar el aprendizaje como parte de los procesos.
- Gerencias, responsables de innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos; responsables de áreas de personas y desarrollo.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

El objetivo de este curso es aprender a gestionar la inteligencia de tu empresa para lograr sus objetivos y de esa manera garantizar su futuro. Por tanto, el punto de partida consiste en explicitar los objetivos de la empresa (sus prioridades) y cuáles son sus ventajas competitivas y los conocimientos críticos que las sustentan. A partir del conocimiento que atesora o que necesita la empresa, es posible reflexionar respecto de cómo la tecnología (Inteligencia Artificial) nos puede ayudar a mejorar los resultados.

Podemos decir que una empresa es inteligente cuando es capaz de gestionar simultáneamente 2 elementos:

- **PRESENTE:** por un lado, sabe lo que sabe (es consciente del CONOCIMIENTO que tiene) y lo administra formalmente para alcanzar sus resultados.
- **FUTURO:** sabe lo que necesitará saber para cumplir con sus objetivos estratégicos y lo APRENDE, de manera que está continuamente adaptándose.

Las herramientas tecnológicas por lo tanto son facilitadoras que contribuyen a optimizar y acelerar los procesos de gestión del conocimiento y aprendizaje para la mejora de los resultados.

Algunos de los aspectos sobre los que se enfocará este curso son:

- la inteligencia como elemento estratégico que asegura el futuro de la empresa.
- las empresas como organizaciones de conocimiento basado en las personas.
- el aprendizaje como proceso colectivo que permite que la empresa cambie, se adapte e innove.
- el apoyo en la tecnología para anticiparse y tomar mejores decisiones.

Contenido de la formación

- Conceptos básicos: Inteligencia, Conocimiento, Aprendizaje e Inteligencia Artificial.
- Rasgos de una organización inteligente.
- Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa (Chat GPT, Bard, Geminis, Dall-e, etc), Copilot de Microsoft.
- Plan de acción para identificar y gestionar el conocimiento crítico de mi empresa e incluir rutinas de aprendizaje en los procesos.

Formación impartida por



Javier Martínez Aldanondo

Socio de Knowledge Works y Director de Knoco.

Aporto mi experiencia de 25 años asesorando a empresas e instituciones en España y Latinoamérica para ayudar a desarrollar organizaciones inteligentes. Imparto conferencias y talleres sobre cómo gestionar los 2 principales

activos de la empresa: su conocimiento y su capacidad de aprender colectivamente. Soy socio de Knowledge Works, director de Knoco (red internacional de consultoría). Soy consultor de la ONU, Organismo Internacional de Energía Atómica IAEA, FAO, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo en el área de gestión del conocimiento y aprendizaje. Dirijo el espacio «Cadabra, la Magia de Aprender» dentro de ABRA Laboratorio de Aprendizaje. Publico una columna mensual desde 2006. Estudié Derecho en la Universidad del País Vasco y un Máster en Internet Management en el Institut Català de la Tecnologia e imparto programas de gestión del conocimiento y cultura de aprendizaje en diferentes Universidades.

Servicio postventa: de centro de costes a oportunidad de negocio



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 9 de mayo. De 09:30-13:00 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón 162, Donostia.

– Duración

3,5 horas.

– Plazas

40 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores y preferentemente con producto propio, con necesidad o interés en adaptarse a las necesidades de los clientes, repensar la estrategia de negocio, crear nuevas líneas de negocio, desarrollar nuevos productos y servicios, y abordar una transformación digital, ser referentes en Industria 4.0.
- Dirección general, directores de desarrollo de negocio, dirección de servicios o postventa.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer la transformación del negocio postventa gracias a la incorporación de tecnología IoT en los productos.
- Entender los diferentes modelos de relación con el cliente a lo largo del ciclo de vida de tu producto o instalación.
- Cómo prepararse para pasar de una venta reactiva a una venta proactiva de servicios.
- Realizar una paquetización de servicios y modelos de monetización.
- Conocer casos reales de entre +50 proyectos de PYMEs industriales de Euskadi.

Contenido de la formación

- Conceptos y tecnologías IoT para entornos industriales.
- Claves del proceso comercial de la venta de servicios.
- Modelos de relación con cliente a lo largo del ciclo de vida.
- La importancia de diseñar la propuesta comercial de los servicios postventa.
- Los parámetros principales a tener en cuenta en un contrato de servicio postventa.
- Las tecnologías digitales como palanca para mejorar la experiencia de cliente.
- Las tecnologías digitales como palanca para dar escalabilidad al negocio postventa.
- Indicadores clave para controlar tu negocio postventa.
- Presentación del camino recorrido por empresas PYMEs industriales de Euskadi.

Formación impartida por



Idoia Iceta Hernández

Socia Directora de Digitalentu.

Ingeniería industrial por la Universidad de Navarra, Programa PROMOCIONA de ESADE para mujeres directivas y Programa Executive Desarrollo Sostenible y ESG por el IESE. Tiene una extensa trayectoria en la dirección de empresas

y proyectos de alto componente técnico y tecnológico. Cofundadora de DIGITALENTU y ADI REVOLUTION, acompaña a empresas industriales en la innovación de su modelo de negocio y puesta en marcha de nuevos negocios apalancados en la digitalización, innovación y sostenibilidad. Además, cofundadora de INDI Partners, vehículo inversor que apuesta por proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.

Descubre cómo la innovación en modelo de negocio puede ayudarte a trabajar en los retos presentes y futuros de tu pyme



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 4 de julio. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Parque Tecnológico Garaia. Goiru kalea 1, Arrasate - Mondragón.

– Duración

4 horas.

– Plazas

40 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en adaptarse a las necesidades de los clientes, repensar la estrategia de negocio, crear nuevas líneas de negocio, desarrollar nuevos productos y servicio, y abordar una transformación digital, ser referentes en Industria 4.0, entrar en nuevos mercados, buscar nuevos clientes, mejorar la rentabilidad, incrementar las ventas, apostar por la internacionalización.
- Gerencias, responsables de innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Adquirir conocimientos básicos en modelos de negocio: qué son, por qué innovar en el modelo de negocio, impacto en los resultados de la empresa.
- Conocer ejemplos de estrategias y soluciones ya probadas en el mercado, los llamados “Patrones de Modelos de Negocio”, que sirven como fuente de inspiración para para enriquecer y mejorar el modelo de negocio.
- Explicar cómo las empresas pueden transformarse innovando en sus modelos de negocio, utilizando una metodología específicamente adaptada a la pyme y con ejemplos de empresas vascas.
- Conocer los instrumentos de apoyo existentes para al impulso de este tipo de innovación para las empresas vascas.

Contenido de la formación

- Modelos de negocio: qué son, por qué innovar en el modelo de negocio, impacto en los resultados de la empresa.
- Introducción a “Patrones de Modelos de Negocio”: Estrategias y soluciones ya probadas en el mercado, que sirven como fuente de inspiración para para enriquecer y mejorar el modelo de negocio.
- Cómo aprender a tener una mirada para identificar oportunidades.
- Ejercicio de identificación de oportunidades.

Formación impartida por



Jon Aldazabal Basauri

Estrategia, Desarrollo de Negocios y Gestión Empresarial de Mondragon Unibertsitatea / MIK S. Coop.

Doctor en ciencias empresariales por Mondragón Unibertsitatea; PMP (Project Management Professional) del Project Management Institute (USA)

y Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA). Graduado en Empresariales por la Universidad de Mondragón. Titulado superior en técnicas de Administración y Dirección de Empresas por la escuela de gestión empresarial de Elgoibar (Mondragón Unibertsitatea), Técnico Superior en Administración y Finanzas y ha cursado el curso de dirección de innovación por el IESE. Actualmente Investigador, docente y consultor en MIK S. Coop / Mondragon Unibertsitatea, previamente Director de Proyectos del centro MIK. Desde Diciembre del 2003, ha participado en diferentes proyectos de investigación básica y aplicada relacionada con la estrategia, gestión de la innovación, el diseño y desarrollo de nuevos productos, los modelos de negocio y las formas de organización.



Álvaro Sabas

Gerencia y Desarrollo de Negocio de C2B.

Licenciado en Filosofía por la UPV/EHU y máster en Recursos Humanos por la Universidad de Deusto. Gerente de C2B, ha desarrollado su carrera en corporates y reconocidas consultoras. Con experiencia en estrategia, digitalización e innovación empresarial. Busca desde C2B el impacto en las capacidades y la competitividad organizativa de las personas.

Gobernanza y eficiencia financiera para impulsar la innovación empresarial



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 16 de mayo. De 9:00 a 12:00 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Elkargi. Albert Einstein Kalea, 25, 01510 Gasteiz, Araba. Parque Científico y Tecnológico de Miñano.

– Duración

3 horas.

– Plazas

20 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés por conocer las principales claves para financiar proyectos de innovación dentro de la empresa, y con inquietud y necesidad específica en construir un plan de negocio sólido e identificar y decidir qué alternativa de financiación es la más adecuada para sus proyectos de innovación.
- Gerencias, responsables económico-financieros, responsables de innovación.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

- Abordar la financiación de los proyectos de innovación en la empresa, con un enfoque orientado a pymes, especialmente las de menor tamaño.
- Disponer de claves para maximizar la rentabilidad y liberar recursos financieros para emprender nuevos proyectos.
- Identificar recursos financieros propios para abordar nuevos proyectos.
- Conocer herramientas que faciliten la toma de decisiones en tu empresa y contribuyan a la continuidad del negocio.

Contenido de la formación

- Principales retos en la gestión económico-financiera actual, a cargo de Zenón Vázquez Director General de Elkargi.
- Herramientas de gobernanza para asegurar la continuidad del negocio
 - El protocolo familiar o el pacto de socios son dos instrumentos que reglamentan la gobernanza en empresas familiares o en aquellas fundadas por varios socios y, por tanto, ordenan el proceso de sucesión en la propiedad garantizando la continuidad del negocio en este aspecto.
 - Contribuyen a una toma de decisiones en la empresa más tranquila que permite incorporar mejor la innovación.
- Claves para maximizar la rentabilidad del negocio, liberar recursos financieros y destinarlos a proyectos de innovación.
 - Negocio rentable: ofertas comerciales rentables y atractivas.
 - Circulante: Proveedores, Clientes, Stocks y Tesorería.
 - Financiación: Estructura óptima y entidades financieras.

Formación impartida por



Zenón Vázquez

Director General de Elkargi.

Licenciado en ADE por la Universidad de Deusto con especialidad en Finanzas en Kingston-London, ha cursado también el PADE- Programa de Alta Dirección de Empresas- en IESE.

Cuenta con una amplia trayectoria en el mundo financiero y empresarial tanto a nivel estatal como internacional. En concreto, y desde 2014, ha desempeñado con éxito su labor profesional como responsable Financiero (CFO) de la cotizada Cie-Automotive. Conocedor profundo del entorno financiero a lo largo de estos años cuenta también con experiencia en compañías del sector financiero, control de gestión y auditoría. Desde abril de 2019 es el Director General de Elkargi.



Mikel Alberdi Arambarri

Responsable de empresa familiar de Elkargi.

Licenciado en derecho por la UPV, máster en asesoría jurídica de empresas por IE Business School, MBA-European Management Programme por la Universidad Deusto, Audencia E.S.C, Bradford School of Management.

Responsable de empresa familiar en Elkargi, especialista en mercantil, fiscal y empresa familiar: elaboración de protocolos de familia e implementación de estos. Ha desarrollado su carrera profesional en diversos despachos de abogados.



Susana Cámara

Gestora financiera de Elkargi.

Con más de 18 años de experiencia en Elkargi, posee una sólida trayectoria en el ámbito del análisis de riesgo bancario y destaca como especialista en la evaluación de operaciones de financiación para proyectos innovadores.

Además, administra las operaciones vinculadas a la solución fiscal y financiera habilitada por el artículo 64 bis en la oficina de Álava de Elkargi. Esta solución permite a empresas con proyectos innovadores acceder a liquidez a través de la financiación proporcionada por empresas consolidadas con resultados positivos. Como resultado, estas últimas logran una optimización significativa de sus deducciones fiscales por actividades de I+D+i.

Cómo financiar la innovación: haz posible tu proyecto de innovación



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 23 de mayo. De 9:00 a 12:00 h..

– Formato

Presencial

– Lugar

Elkargi. Albert Einstein Kalea, 25, 01510 Gasteiz, Araba. Parque Científico y Tecnológico de Miñano.

– Duración

3 horas.

– Plazas

20 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés por conocer las principales claves para financiar proyectos de innovación dentro de la empresa, y con inquietud y necesidad específica en construir un plan de negocio sólido e identificar y decidir qué alternativa de financiación es la más adecuada para sus proyectos de innovación.
- Gerencias, responsables económico-financieros, responsables de innovación.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

- Abordar la financiación de los proyectos de innovación en la empresa, con un enfoque orientado a pymes, especialmente las de menor tamaño.
- Conocer características y condiciones alternativas de financiación e identificar recursos financieros para abordar nuevos proyectos de innovación empresarial.
- Decidir qué alternativa de financiación es la más adecuada para tu proyecto en función de la fase en la que esté.

Contenido de la formación

- Aprende a analizar cuánta financiación necesitas en cada etapa del proyecto de innovación y la forma más eficiente de obtenerla. Producto mínimo viable, prototipo y producto final.
- Alternativas de financiación:
 - Subvenciones.
 - Fondo de Innovación.
 - Private equity.
 - Financiación bancaria.
- Dos casos de éxito de financiación de proyectos innovadores:
 - PYME, ejemplo de innovación en producto.
 - PYME, ejemplo de innovación en procesos.

Formación impartida por



Laura Mata

Gestora financiera de Elkargi.

Especialista en empresas de economía social y en financiación de proyectos colaborativos y de internacionalización. Anteriormente tuvo responsabilidades en la Dirección Comercial de Elkargi y en Oinarri fue Directora de Desarrollo de

Negocio y Directora General antes de su fusión con Elkargi. Tiene una dilatada experiencia en planificación de recursos, gestión de nuevos productos y definición de estrategias.

Construye un plan de negocio sólido para financiar la innovación de tu empresa



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Jueves, 30 de mayo. De 9:00 a 12:00 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Elkargi. Albert Einstein Kalea, 25, 01510 Gasteiz, Araba. Parque Científico y Tecnológico de Miñano.

– Duración

3 horas.

– Plazas

20 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés por conocer las principales claves para financiar proyectos de innovación dentro de la empresa, y con inquietud y necesidad específica en construir un plan de negocio sólido e identificar y decidir qué alternativa de financiación es la más adecuada para sus proyectos de innovación.
- Gerencias, responsables económico-financieros, responsables de innovación.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Objetivos de aprendizaje

- Abordar la financiación de los proyectos de innovación en la empresa, con un enfoque orientado a pymes, especialmente las de menor tamaño.
- Construir un plan de negocio sólido para defenderlo ante entidades financieras.
- Disponer de claves para convencer de la viabilidad de un proyecto de I+D+i a una entidad financiadora.

Contenido de la formación

- Construye un plan de negocio sólido:
 - Proyección de cuenta de resultados del proyecto
 - Parámetros económico-financieros clave en un proyecto de I+D+i: Márgenes, rentabilidad, y estructura de financiación
 - Análisis de la viabilidad del proyecto: ratios (VAN y TIR).
- Defiende tu plan de negocio: Criterios que utilizan las entidades financieras en el análisis de riesgo.

Formación impartida por



Pablo Azurmendi

Consultor financiero de Elkargi.

Licenciado en administración y dirección de empresas por la Universidad de Deusto, acumula experiencia en la prestación de servicios de asesoramiento financiero y análisis de riesgos.

Trabajó en PwC, llevando a cabo la auditoría de diversos grupos internacionales y ha sido responsable financiero en el campo de las start-ups. Actualmente es consultor financiero en Elkargi.



Susana Cámara

Gestora financiera de Elkargi.

Con más de 18 años de experiencia en Elkargi, posee una sólida trayectoria en el ámbito del análisis de riesgo bancario y destaca como especialista en la evaluación de operaciones de financiación para proyectos innovadores.

Además, administra las operaciones vinculadas a la solución fiscal y financiera habilitada por el artículo 64 bis en la oficina de Álava de Elkargi. Esta solución permite a empresas con proyectos innovadores acceder a liquidez a través de la financiación proporcionada por empresas consolidadas con resultados positivos. Como resultado, estas últimas logran una optimización significativa de sus deducciones fiscales por actividades de I+D+i.

Cómo innovar desde el producto en su globalidad



INSCRÍBETE AQUÍ

– Fechas y horario

Miércoles, 19 de junio. De 9:30 a 13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón 162, Donostia.

– Duración

4 horas.

– Plazas

35 personas.

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en desarrollar nuevos productos.
- Gerencias, responsables de Innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Entender el producto en su globalidad y cómo desarrollar valor para el cliente desde los diferentes aspectos físicos y tangibles, intangibles, digitales, financieros...

Contenido de la formación

- Analizar la cartera de productos.
- Seleccionar los productos estratégicos.
- Identificar los diferentes niveles del producto.
- Analizar las posibilidades de innovación para cada nivel.
- Definir el beneficio aportado por cada nivel de innovación.
- Identificar cómo la digitalización puede contribuir a la innovación.
- Valorar la ventaja competitiva de cada nivel de innovación.
- Cómo convertir un producto en un servicio.
- La importancia de la experiencia en la configuración del producto.
- La confianza como clave de generación de valor en el producto.

Formación impartida por



Elen Orcolaga

Directora de Consultoría de Eurogap

Su experiencia profesional está 100% orientada al mercado con fuerte sensibilidad a clientes y consumidores, y con un claro enfoque hacia la generación de valor y negocio de las empresas,

desde la reflexión de marcas y productos, su llegada al mercado y comunicación. Licenciada en administración y dirección de empresas por la Universidad de Deusto, máster en marketing y posgrado de innovación de estrategias comerciales basadas en la demanda en Georgia Tech University Atlanta EEUU.



Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque

Bizkaiko Zientzia eta Teknologia Parkea

Laida Bidea 203 - 48170 Zamudio

Tel. +34 944 209 488

innobasque@innobasque.eus

www.innobasque.eus

Ilustración fotográfica del contenido:

www.pexels.com

 **innobasque**

Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación