

# FORMACIÓN EN INNOVACIÓN 2024

de la Agencia Vasca de la innovación, Innobasque

- Segundo Semestre -

 **innobasque**  
Berrikuntzaren Euskal Agentzia  
Agencia Vasca de la Innovación

## Introducción

### Formación para Pymes

#### PRODUCTO

- Diseño Estratégico: Transformando ideas en realidad
- Lanzamiento de un nuevo producto al mercado. Cómo hacerlo viable

#### MERCADO

- Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital
- 3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales

#### DIGITALIZACIÓN

- Introducción a la Digitalización en PYMEs industriales manufactureras.
- La digitalización de procesos de producción y maquinaria en PYMEs industriales manufactureras
- La digitalización de los sistemas de gestión en PYMEs industriales manufactureras.

#### MODELOS DE NEGOCIO

- Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa

#### PERSONAS

- Cómo rentabilizar el talento. Anticipar la pérdida: gestión de la edad

### Formación en internacionalización de la I+D+i

- Curso de gestión y justificación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa
- Taller práctico de justificación de Horizonte Europa
- Curso sobre el EIC Pathfinder-Transition-Accelerator

### Formación para Entidades socias de Innobasque

#### GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Explotación de activos intangibles: qué son y cómo gestionar su valoración
- Cómo anticiparse al futuro – Tendencias para innovar
- Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D
- Cómo anticiparse al futuro – Escenarios: qué son y cómo se construyen
- Innovación abierta y ecosistemas de innovación

#### AYUDAS A LA I+D Y LA INNOVACIÓN

- Curso práctico sobre la financiación alternativa como herramienta de crecimiento para las empresas
- Curso práctico sobre las novedades en incentivos fiscales a la I+D y a la innovación tecnológica

#### TENDENCIAS DE FUTURO

- Sandbox, espacio controlado de experimentación para alinear innovación y regulación
- Tecnologías cuánticas: oportunidades reales para nuestra industria
- Workshop de Inteligencia Artificial Generativa

## INTRODUCCIÓN

# Fórmate en Innovación

Este catálogo incluye un amplio programa formativo con cursos impartidos por profesionales de reconocido prestigio en sus áreas de conocimiento. Los cursos son gratuitos y están diseñados para dar respuesta a las necesidades formativas que mayor impacto pueden tener en las empresas y organizaciones como innovación en mercado y modelo de negocio, personas y digitalización, tendencias de futuro, gestión de la innovación y de la I+D o acceso a fondos europeos. Cada bloque está dirigido en exclusiva a un público concreto.

# FORMACIÓN PARA PYMES

# Diseño Estratégico: Transformando ideas en realidad



## – Fechas y horario

Miércoles, 25 de septiembre. De 09:30-13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.

Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores interesadas en usar el diseño para innovar.

- Gerencias, responsables de innovación, jefaturas de producto.

\* Máximo dos personas por empresa.

## Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender cómo el diseño centrado en las personas resuelve problemas y descubre oportunidades, impulsando la innovación.
- Aprender a integrar el diseño en las estrategias de la empresa para desarrollar productos y servicios innovadores.

## Contenido de la formación

### Diseño estratégico

- Qué es el diseño estratégico y por qué es importante para las empresas.

### Diseño Holístico: Productos, Servicios y Experiencias

- Introducción y exploración de las diversas dimensiones del diseño: diseño de productos, diseño de servicios y diseño de experiencias.
- Cómo diferentes elementos (productos y servicios) trabajan juntos para formar un conjunto o sistema coherente.

### Diseño centrado en la persona

- Metodología de Design Thinking.
- Importancia de conocer a fondo a las personas usuarias.
- Usabilidad, Design for All, Diseño Inclusivo, accesibilidad.
- Métodos y técnicas de investigación centrada en la persona.

### Sostenibilidad, ecodiseño, diseño circular

- Reflexión sobre la responsabilidad en el diseño.
- Integración de sostenibilidad, ecodiseño y diseño circular.

### Generación de ideas

- Exploración de técnicas creativas para la generación de ideas.
- Fomento de la innovación y diversidad de enfoques.

### Experiencia de usuario

- Profundización en la importancia de la experiencia de usuario (UX).
- Diseño de experiencias significativas.

### Prototipado rápido

- Importancia del prototipado en el proceso de diseño.
- Herramientas y técnicas para el prototipado rápido.

### Gestión del Diseño

- Importancia de la iteración en el proceso de diseño.
- Estrategias para gestionar, controlar, ajustar, evaluar y medir el impacto.

### Cierre y Conclusiones

## Formación impartida por



### **Nora Inoriza**

**Diseñadora especializada en estrategia y experiencia de personas usuarias.**

Líder en Diseño Estratégico y Diseño de Servicios en DIARADESIGN, participa en proyectos de movilidad, salud y del ámbito industrial. La combinación de su formación

técnica y creativa le permite investigar el comportamiento de las personas y su entorno para crear y diseñar estrategias, experiencias, productos o servicios desde una perspectiva holística, sistémica y empática. Desde 2022 participa en el programa de radio BAIPASA, de Euskadi Irratia, acercando el Diseño Estratégico a los oyentes a través de reflexiones y casos prácticos.



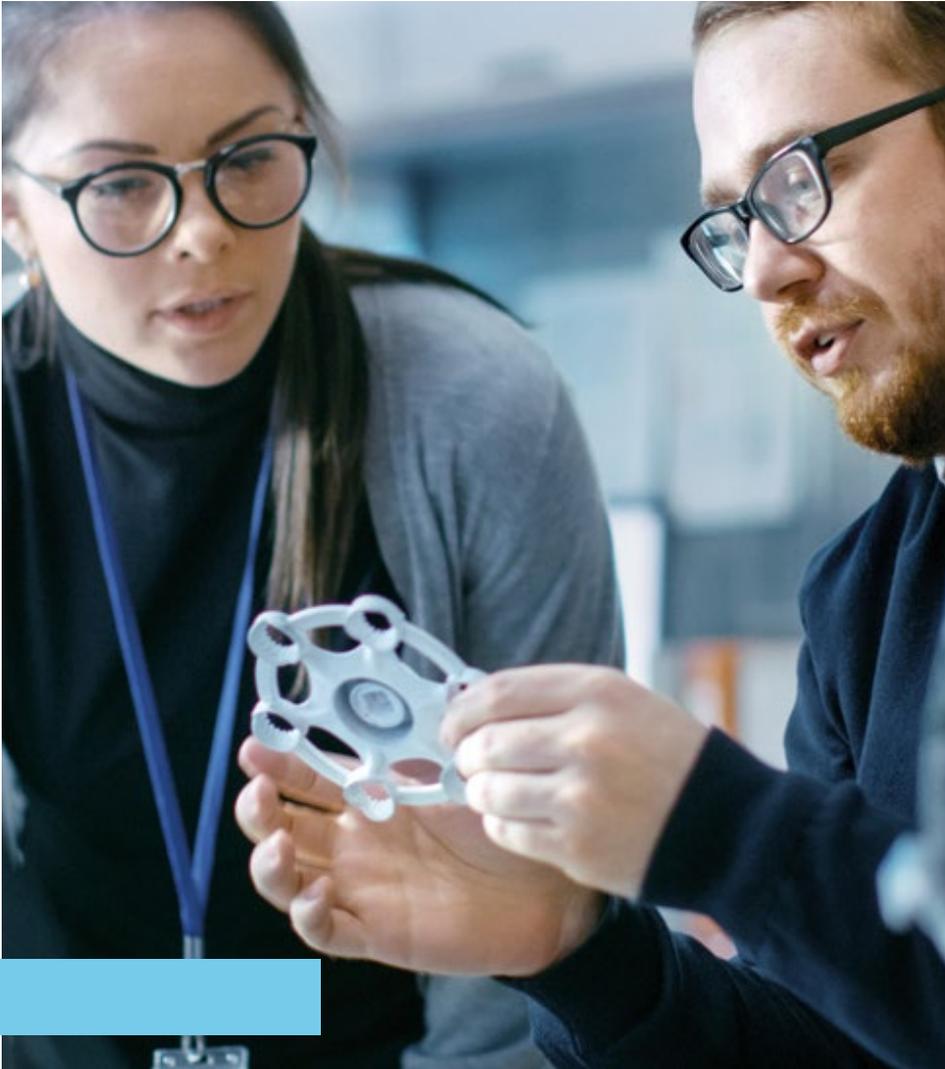
### **Angélica Barco**

**Directora creativa experta en estrategia y diseño de marcas y profesora en la Universidad de Deusto.**

Aporta más de 20 años de experiencia en branding, liderazgo, estrategia de diseño y comunicación visual. Actualmente, dirige su

propia empresa Angélica Barco Studio, una consultoría especializada en diseño e implementación de estrategias de marca, identidad corporativa e identidad digital. Entiende las marcas desde cuatro perspectivas fundamentales: estrategia, estética, compromiso e innovación.

# Lanzamiento de un nuevo producto al mercado. Cómo hacerlo viable



## – Fechas y horario

Jueves, 21 de noviembre. De 09:30-13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en introducir la herramienta del diseño en su estrategia de innovación, para el desarrollo de nuevos productos. Pymes, preferentemente industriales, y con producto propio.
- Dirección general, direcciones de Desarrollo de negocio.

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

# Lanzamiento de un nuevo producto al mercado. Cómo hacerlo viable

## Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Adquirir conceptos y metodología para lanzar nuevos productos y servicios.
- Diseñar un proceso comercial integrando el canal digital.
- Establecer tu producto o servicio mínimo viable y vendible.
- Claves para establecer y analizar un plan de negocio.
- Conocer las etapas del ciclo de vida de los productos y las oportunidades de financiación.

## Contenido de la formación

- Conceptos y metodología Lean Startup para lanzamiento de nuevos productos y servicios.
- Diseñar un producto o servicio mínimo viable y vendible.
- Establecer las hipótesis principales del nuevo negocio y acciones necesarias para resolverlas.
- Diseñar tu propio proceso comercial combinando la escalabilidad del canal digital.
- Establecer los parámetros críticos del modelo de negocio.
- Cómo hacer un plan de negocio y analizar su escalabilidad y sensibilidad.
- Entender el ciclo de vida de un producto y negocio y establecer el punto de equilibrio.
- Etapas del negocio y analizar oportunidades de financiación.
- Presentación del camino recorrido por empresas PYMEs industriales de Euskadi.

## Formación impartida por



**Idoia Iceta**

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, productos, los modelos de negocio y las formas de organización.

# Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital



## – Fechas y horario

Jueves, 03 de octubre. De 09:30–13:00 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

3,5 h.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

• Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

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

# Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital

## Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender las ventajas de complementar la asistencia a una feria con una estrategia digital previa.
- Conocer las principales herramientas digitales que el equipo comercial puede activar de forma autónoma.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

## Contenido de la formación

- La selección de la feria.
- El modelo de asistencia: con stand o como visitante.
- Previo a la feria: captando reuniones comerciales.
- Durante la feria: comunicando la presencia.
- Posterior a la feria: el seguimiento comercial.
- La landing page y la página web como campamentos base.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

## Formación impartida por



### Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.

## 3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales



### – Fechas y horario

Jueves, 7 de noviembre. De 09:30-13:00 h.

### – Formato

Presencial .

### – Lugar

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

### – Duración

3,5 horas.

### – Plazas

30

### – Dirigido a

- Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

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

## 3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales

### Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender la diferencia entre los KPIs de visibilidad y KPIs comerciales.
- Conocer los principales elementos críticos que favorecen o penalizan la captación de nuevos clientes a nivel online.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

### Contenido de la formación

- La palabra “resultados” y su perversión.
- Clave 1: el diseño de los objetivos del proyecto.
- Clave 2: asemejando la experiencia de compra B2B a la experiencia B2C.
- Clave 3: la medición del ROI.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

### Formación impartida por



#### Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.

# Introducción a la Digitalización en PYMEs industriales manufactureras.



## – Fechas y horario

Jueves, 10 de octubre. De 09:30-13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi-Campus Vitoria-Gasteiz.

Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria-Gasteiz

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras 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.
  - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, 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.

## 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



### Ibon Serrano Lasa

Jefe de proyectos en IDEKO.

Doctor en Ingeniería de Organización Industrial por la Universitat de Girona e Ingeniero por Mondragon Unibertsitatea.

Especializado en el rediseño de sistemas productivos en base al paradigma de la Lean Manufacturing. Gran

experiencia en el ámbito de la Innovación en las áreas de la Explotación de Resultados derivados de la I+D y en la Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva. Actualmente coordina proyectos relacionados con la Sostenibilidad Ambiental en IDEKO y DANOBATGROUP donde la Digitalización adquiere un protagonismo clave.

# La digitalización de procesos de producción y maquinaria en PYMES industriales manufactureras



## – Fechas y horario

Jueves, 17 de octubre. De 09:30–13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi–Campus Vitoria–Gasteiz.  
Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria–Gasteiz

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras 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.
  - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

\* Máximo dos personas por empresa.

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

## 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.

## 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.

## 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.University Atlanta EEUU.

# La digitalización de los sistemas de gestión en PYMES industriales manufactureras.



## – Fechas y horario

Jueves, 24 de octubre. De 09:30-13:30 h.

## – Formato

Presencial

## – Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi-Campus Vitoria-Gasteiz.

Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria-Gasteiz

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras 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.
  - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

\* Máximo dos personas por empresa.

## La digitalización de los sistemas de gestión en PYMEs industriales manufactureras.

### 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.

### 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”.

# Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – 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.
- 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.**

## Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa.

### Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer un enfoque metodológico para identificar ideas de nuevos modelos de negocio.
- Priorizar qué elementos son los más relevantes para analizar y validar una idea de negocio.
- Conocer una aproximación metodológica para el desarrollo de una idea de negocio.

### Contenido de la formación

- Diversificación empresarial relacionada, no relacionada y nuevos modelos de negocio.
- Identificación de nuevos modelos de negocio.
- Análisis y validación inicial de ideas de nuevos negocios.
- Desarrollo de negocios.

### Formación impartida por



#### Jon Aldazabal Basauri

Coordinador de desarrollo de negocio y formación para profesionales en Mondragon Unibertsitatea – Facultad de empresariales e investigador en MIK S. Coop.

Doctor en ciencias económicas y empresariales y sus ámbitos de investigación, transferencia y docencia se centran en la estrategia, el desarrollo de negocios y la gestión de la innovación, donde lleva desarrollando proyectos en el ámbito público y privado desde el año 2004. proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.



#### 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.

# Cómo rentabilizar el talento. Anticipar la pérdida: gestión de la edad



## – Fechas y horario

Jueves, 28 de noviembre. De 09:30–13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer:
- La trascendencia de gestionar las edades y la transferencia de conocimiento intergeneracional.
- El valor de no perder el conocimiento que la empresa y las personas acumulan en sus trayectorias profesionales.
- Empresas preocupadas por el envejecimiento de sus plantillas y la necesidad de atracción de nuevo talento.
- Gerencias, responsables del área de personas.

\* Máximo dos personas por empresa.

---

## Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Compartir la importancia de gestionar la edad y la transferencia de conocimiento intergeneracional para no perder valor.
- Diagnosticar el grado de conocimiento e implantación en la empresa de los elementos clave asociados a la gestión de la edad.
- Aplicar herramientas para conocer cómo se sitúa mi empresa en la gestión de la edad y la transferencia de conocimiento intergeneracional.
- Ofrecer respuestas y soluciones para afrontar el reto del envejecimiento de nuestras plantillas y liderar el cambio.

---

## Contenido de la formación

- Por qué es necesario gestionar la edad en la empresa. La sostenibilidad depende de ello.
- Midiendo la “temperatura demográfica” de la empresa: ¿cuál es el grado de envejecimiento? ¿cuántas generaciones conviven en la organización?
- ¿Estás preparado para afrontar el envejecimiento de tu plantilla?
- Elementos que afectan a la gestión de la edad
- Autodiagnóstico básico sobre el compromiso de la empresa con la gestión de la edad.
- Dónde nos situamos. Breve reflexión.
- ¿Qué situaciones afrontan las pymes asociadas al envejecimiento de la plantilla?
- Problemáticas habituales (Procesos de desvinculación programados y no programados, puestos críticos, pérdida de conocimiento, ausencia de espacios de intercambio de conocimiento, falta de sistematización del know-how, captación y fidelización de talento...) ...
- ...Y dificultad de abordarlas desde la pyme
- ¿Cómo lideramos el cambio? Estrategias y soluciones para transformar e impulsar la gestión de la edad y el conocimiento. Y anticiparnos.

## Formación impartida por



### **Manu Olano**

**Director de CIDEC-Innovación y Desarrollo Social. Socio Ikerpartners.**

Acompaño a las empresas en la creación de estrategias que fortalezcan la cultura organizacional, la gestión del conocimiento y las competencias transversales. Experiencia en el diseño de procesos y herramientas para gestionar las edades y la transferencia de conocimiento intergeneracional, y ofrecer respuestas al problema del envejecimiento en las empresas y la necesidad de nuevo talento. Más de 30 años de experiencia en proyectos de

investigación, consultoría y evaluación en el ámbito local, autonómico, estatal e internacional (México, Argentina, Honduras, Perú, Chile, Cuba, etc. para el Banco Mundial y el BID).

Sociólogo (Universidad de Deusto). Posgrado en Gestión de personas (Universidad Comercial de Deusto).

Coautor de las Guías “Orientaciones para fortalecer y evaluar la gestión de la edad en las empresas de Gipuzkoa. Guía para las empresas. Diputación Foral de Gipuzkoa”; “Guía para la gestión de la edad en las organizaciones de Euskadi. Innobasque”; “Construyendo la cultura del conocimiento en las personas y las organizaciones. Cuaderno Trabajo CIDEC”.

# Formación en internacionalización de la I+D+i

# Curso de gestión y justificación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa



## – Fechas y horario

Sesión 1. Martes, 17 de septiembre. De 9:00 a 13:30 h.

Sesión 2. Martes, 24 de septiembre. De 9:00 a 13:30 h.

\* Es obligatorio asistir a las dos sesiones.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

9 h.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación:

- con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.
- con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos.

\* Máximo dos personas por organización.

## Objetivos de aprendizaje

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Conocer los procedimientos principales de gestión y justificación del programa marco Horizonte Europa 2021-2027.
- Diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.
- Evitar los principales errores de justificación en las distintas categorías de gasto, principalmente en personal y amortización de equipos.

## Contenido de la formación

### 1. Los primeros pasos:

- La figura del Acuerdo de Consorcio. Contenido, modelos y modificaciones principales durante la negociación con la Comisión Europea.
- El acuerdo de subvención (Grant Agreement).
- Capacidad operacional y financiera.
- Trámites y responsabilidades administrativas, legales y económico-financieras.
- Manejo de documentación imprescindible y conceptos clave mínimos de gestión y justificación.

### 2. Esquemas de GESTIÓN de proyectos:

- Personal-Equipos (contrataciones, herramientas de gestión, incumplimientos en tiempo o calidad y resolución de conflictos, transnacionalidad, cambio de socios, sistemas de decisión, etc.).
- Ingresos y gastos.
- Diseminación e IPR (verificación, mantenimiento, background, foreground, conceptos de uso, uso indirecto, derechos de acceso, préstamo de derechos, propiedad compartida, etc.).
- Operaciones/Órganos de gestión.
- Subcontrataciones (alcance y limitaciones técnicas, financieras, documentación exigible, competitividad y libre concurrencia, etc.).
- Métodos de Control, Seguimiento y Evaluación interna del proyecto.

### 3. JUSTIFICACIÓN de proyectos:

- Aspectos clave de la Justificación documental y financiera (facturas, productos, I+D, publicidad, gastos menores...).
- Normativa y problemática por categorías (personal, viajes...).
- Igualdad de Género, Ética, Medio Ambiente, etc.
- Condiciones técnicas y de financiación en la justificación. Principales actores.
- Criterios y herramientas de anticipación de problemas.
- Ampliaciones de plazos y modificaciones de condiciones iniciales.
- Certificados de Auditoría.
- Garantías Financieras y compromisos con la Comisión Europea.
- Suspensión de pagos, sanciones y reembolsos.
- Socios de países fuera del euro. Tipos de cambio aplicable y normativa.

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

**CEO-Director General Qi Europe.**

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

# Taller práctico de justificación de Horizonte Europa



## – Fechas y horario

Martes, 15 de octubre. De 9:00 a 14:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

5,5 h.

## – Plazas

30.

## – Dirigido a

Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación:

- con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.
- con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos.

\* Máximo dos personas por organización.

## Objetivos de aprendizaje

- Conocer el marco Horizonte Europa 2021–2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Conocer los procedimientos principales de gestión y justificación del programa marco Horizonte Europa 2021–2027.
- Diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.
- Evitar los principales errores de justificación en las distintas categorías de gasto, principalmente en personal y amortización de equipos.

## Contenido de la formación

### 1. Diferencias principales hasta el momento

- Estructura del Grant Agreement (Data sheet, condiciones específicas anexo 5...).
- Condiciones generales de elegibilidad. Casos específicos.
- Cambios y nuevas figuras de participación (affiliated, associated, international organizations, researchers, other participants, non-EU...).

### 2. Costes de Personal (A): Tipos de personal (A1–A4) y cálculo general

- Días equivalentes y días máximos.
- Coste día. Bonus, actualizaciones salariales en periodos posteriores.
- Project-based remuneration. Opciones: 1. salarios fijos, 2. remuneración basada en proyectos y su relación con proyectos nacionales y 3. costes medios de personal.
- Casos específicos: bajas, parental leave, teletrabajo, indemnizaciones, etc. ¿Cómo inciden en el coste hora?
- Registro documental, timesheets, plazos, etc. ¿Cómo se ajustan los partes?
- Conversión de horas en días–equivalentes (3 métodos).

### 3. Subcontrataciones (B)

- Diferencias con “Otros bienes, trabajos y servicios”.
- ¿Cómo se establece el valor razonable? ¿A partir de qué importe hay que hacer concursos?
- Casos específicos (procedimiento simplificado...).

### 4. Costes de compras (C)

- Diferencias dependiendo del programa. Casos específicos.
- Viajes, alojamiento y manutención (C1) i. Diferencias en programas (actual costs y unit costs).
- Equipamiento.
- Otros bienes, trabajos y servicios.

### 5. Otros aspectos de la justificación

- Mecanismo de Seguro Mutuo.
- Conversión de estados financieros de beneficiarios a moneda euro.
- Terminación de un beneficiario. Devoluciones a la CE.
- Evaluación de impacto del proyecto. Información y plazos.
- Tiempos estándar cuando termina el proyecto (confidencialidad, registros documentales, revisiones, auditorías, impacto...).
- Lump Sum (reporting process, payments, registro).

## Formación impartida por

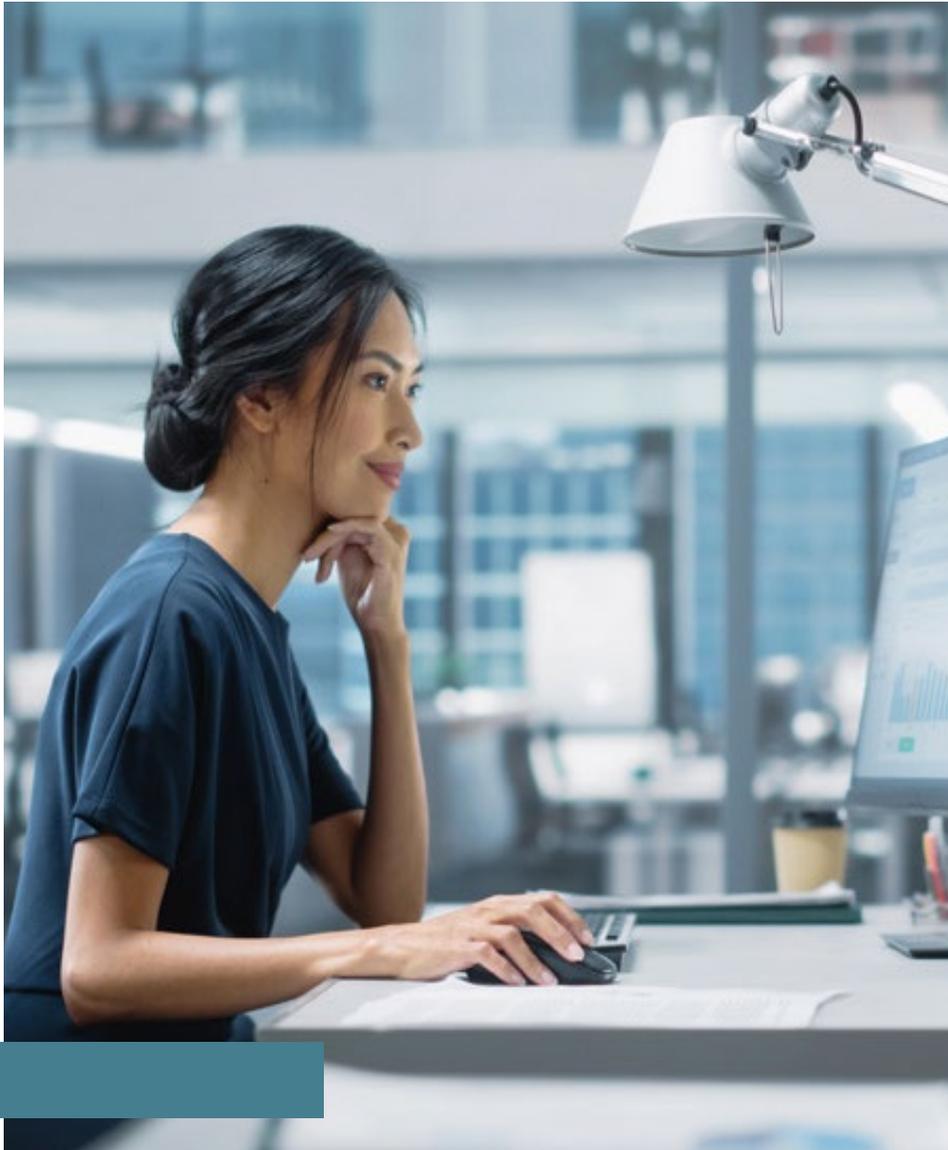


### Javier Medina Antón

#### CEO-Director General Qi Europe.

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

# Curso sobre el EIC Pathfinder-Transition-Accelerator



## – Fechas y horario

- Sesión 1. Martes, 19 de noviembre. De 9:00 a 13:30 h.
- Sesión 2. Martes, 26 de noviembre. De 9:00 a 13:30 h.

\* Es obligatorio asistir a las dos sesiones.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

9 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación:

- con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.
- con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos.

\* Máximo dos personas por organización.

---

## Objetivos de aprendizaje

- Adquirir las competencias para elaborar una propuesta de éxito, incluyendo criterios relacionados con las prioridades políticas y los programas estratégicos 2021-2024 y 2025-2027.
- Conocer y practicar consejos que mejoren la capacidad de redactar propuestas, como distinguir entre objetivo, research output, producto, outcome e impacto y los distintos tipos de impacto que espera la Comisión Europea.
- Aprender a traducir su tecnología en términos de ventaja competitiva sostenible, productividad o liderazgo industrial, identificando los fallos principales de fracaso de un producto tecnológico en el mercado. Cómo el modelo de negocio puede ser clave en el éxito o fracaso de una propuesta.
- Conocer en detalle los criterios de evaluación de la Comisión Europea y cómo orientar las propuestas para satisfacerlos.
- Comprender la importancia de disponer de un plan de negocio asociado a una tecnología.
- Defender con coherencia la capacidad operacional y financiera.
- Diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.

---

## Contenido de la formación

### 1. Sección de Excelencia (EIC Pillar 3):

- Only innovation, what about research? El enfoque del conocimiento que se financiará. Radically new technology and interdisciplinary approach!
- Science-towards-technology breakthrough. Más que un análisis del estado del arte. Viabilidad técnica, económica y comercial.
- Technology feasibility. Pasos hasta la validación tecnológica de las aplicaciones propuestas.
- Ideation (Accelerator).
- Development (Accelerator). Objetivos y estado de desarrollo de la innovación.

### 2. Sección de Implementación (EIC Pillar 3):

- Plan de trabajo, recursos. Equipo humano.
- KPIs y milestones tecnológicos y de entrada en mercado.
- Calidad del consorcio.

### 3. Sección de Impacto (EIC Pillar 3):

- PATHFINDER.
- TRANSITION.
- PATHFINDER y TRANSITION (sección de impacto).
- ACCELERATOR.

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

**CEO-Director General Qi Europe.**

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.



## Formación para Entidades socias de Innobasque

# Explotación de activos intangibles: qué son y cómo gestionar su valoración



## – Fechas y horario

Jueves, 26 de septiembre. De 9:00 a 12:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

3,5 H.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- Organizaciones socias que llevan a cabo o quieren comenzar a realizar actividades de I+D de forma sistematizada y planificada.
- Particularmente relevante para personal investigador y de gestión de cualquier organización socia de Innobasque que busquen comprender cómo capitalizar el conocimiento generado en la investigación y desarrollo para maximizar el retorno de la inversión y obtener una ventaja competitiva.

\* Máximo dos personas por organización.

## Objetivos de aprendizaje

- Entender la naturaleza de los Activos Intangibles: Distinguir entre los resultados de las actividades de I+D+i y su aplicación o utilización en términos de mercado.
- Comprender Valor vs Precio: Conocer la diferencia entre el valor intrínseco de un activo intangible y el precio al que puede ser vendido o licenciado.
- Maximizar el Valor de la I+D+i: Estrategias para poner en valor la investigación y desarrollo llevados a cabo en una organización.
- Estrategias de Colaboración: Saber cómo seleccionar y negociar acuerdos con socios y futuros inversores.
- Gestión de Consorcios y Conflictos: Conocer los elementos clave en un acuerdo de consorcio y cómo anticiparse a posibles conflictos.

## Contenido de la formación

- A. Diferencias entre research output, resultado de I+D+i y producto/servicio de mercado. ¿Tipos de intangibles y por qué los valoramos?
- B. Diferencia entre valor y precio.
- C. Generación de know-how y transición hacia el negocio
- D. Antes de valorar: la estrategia de la entidad, entender la tecnología y el tipo de protección.
- E. Contenido y distribución habitual del Acuerdo de Consorcio. ¿Qué negociar antes de empezar la ejecución del proyecto?
- F. Conflictos habituales entre socios:
  - i. Background y resultados.
  - ii. Limitaciones de responsabilidad contractual.
  - iii. EL papel de la micro-pyme y pyme. ¿Cómo negociar con la gran empresa?
  - iv. Empresas afiliadas de terceros países.
- G. Protección, gestión y valoración de la IPR:
  - i. Propiedad de los resultados:
    - a) Reparto y gestión de los resultados durante y al final del proyecto en su relación con la explotación comercial.
    - b) Requisitos específicos para PYMEs.
    - c) Casos particulares: Prototipos, uso de bienes cedidos por terceros y subcontrataciones.
  - ii. Tipos y características de los diferentes mecanismos de protección para diferentes tipos de resultados. Conflictos de Interés.
  - iii. ¿Diseminación o Explotación?:
    - a) Open Access y Open Science. Criterios y tipos.
    - b) Implicaciones y limitaciones para la explotación comercial. ¿Cómo comercializar un resultado conjunto de varios socios?
    - iv. La figura del IPR, dissemination and exploitation Board para la toma de decisiones. Objetivos y funciones durante el proyecto

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

**CEO-Director General Qi Europe.**

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

## Cómo anticiparse al futuro – Tendencias para innovar



### – Fechas y horario

Martes, 8 de octubre. De 9:30 a 13:30 h.

### – Formato

Presencial.

### – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

### – Duración

4 H.

### – Plazas

30

### – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- atentas a los cambios que ocurren a su alrededor y que realizan actividades de vigilancia del entorno de forma sistematizada para la toma de decisiones.
- con inquietud en pasar del análisis y la descripción de cambios y novedades a la identificación de tendencias de futuro.
- que buscan ir más allá de las tendencias y llegar al desarrollo de productos de innovación concretos o modelos de negocio, para anticiparse a los retos y oportunidades que ofrece el futuro.
- con experiencia en desarrollo de actividades y proyectos de innovación.

\* Máximo dos personas por organización.

## Cómo anticiparse al futuro – Tendencias para innovar

### Objetivos de aprendizaje

- Desarrollar la capacidad para identificar tendencias de cambio.
- Sacar partido a las tendencias como “atajo hacia la innovación”.
- Aprender a seleccionar y validar las tendencias en función de la utilidad para la propia organización.
- Pasar de las tendencias como inspiración a las tendencias como herramienta de innovación y solución de problemas.
- Familiarizarse con las herramientas y metodologías básicas para el desarrollo de innovación basada en tendencias.
- Cultivar la habilidad blanda (soft skill) de detectar y activar tendencias e incorporarlas al día a día de la propia organización.

### Contenido de la formación:

- A. Cómo usan las empresas las tendencias y para qué.
- B. De la vigilancia a las tendencias: de describir la realidad a identificar vectores de cambio.
- C. Tendencias: qué son y cómo surgen.
- D. Tipos de tendencias según su utilidad para empresas y organizaciones.
- E. Innovación basada en tendencias: metodologías y herramientas.
- F. Innovación de última milla: las tendencias como habilidad habitual para innovar de modo continuado, en el día a día.

### Formación impartida por



#### Juan de los Ángeles

##### Consultor - Innovación y tendencias

Juan de los Angeles es fundador de C4E Consulting Services y profesor de la Universidad de Navarra. Tras unos años en BBDO Nueva York, obtuvo su doctorado en 1994 con una tesis sobre la Valoración Empresarial de la Creatividad. Desde entonces, se ha dedicado a la investigación y la formación para estudiantes y profesionales, en los campos de creatividad, innovación y tendencias. En 2002, fundó C4E, una consultora de tendencias especializada en generar innovación, a través de informes, talleres, sesiones de trabajo o viajes de inspiración.

# Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D



## – Fechas y horario

Miércoles, 9 de octubre. De 8:30 a 14:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

6h.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- que llevan a cabo o quieren comenzar a realizar actividades de explotación de I+D de forma sistematizada y planificada.
- particularmente relevante para personal investigador y de gestión de cualquier organización socia de Innobasque, que intervenga en cualquiera de los procesos relacionados con la preparación, adaptación tecnológica y venta comercial de proyectos de I+D+i a empresas privadas, pymes y grandes empresas.

\* Máximo dos personas por organización.

# Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

## Objetivos de aprendizaje

- Entender Productos y Ventajas Competitivas: Aprender a diferenciar entre productos innovadores y productos tradicionales. Descubrir cómo hacer que su innovación destaque en el mercado.
- Inversión y Financiación: Comprender por qué las empresas invierten en innovación y cómo atraer inversores o conseguir financiación para tu proyecto.
- Roles y Estrategias para el Éxito: Familiarizarse con las responsabilidades del Exploitation Manager y conocer estrategias efectivas para llevar los resultados de investigación al mercado.
- Evaluación y Planificación: Aprender métodos sencillos para evaluar si un proyecto es rentable y cómo hacer un plan de negocio sólido que lo acompañe.
- Marketing y Relaciones Comerciales: Desarrollar un plan de marketing efectivo y aprender a colaborar con socios y competidores para maximizar el éxito.

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

CEO-Director General Qi Europe.

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School.

Miembro del Colegio Oficial de Economistas de Madrid, Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid y Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su

carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity, venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

# Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

## Contenido de la formación:

### 1.- La Innovación y la diferenciación de Productos

Características que diferencian a los productos innovadores de los tradicionales y cómo estas innovaciones pueden destacarse en el mercado.

### 2.- Financiación e Inversión en Proyectos Innovadores

Criterios y motivaciones de inversores y entidades financieras al invertir en innovación y explorar métodos efectivos para atraer financiamiento.

### 3.- Roles y Estrategias Clave para la Explotación de I+D

Roles críticos en el proceso de comercialización de innovaciones y aprender estrategias probadas para el éxito en el mercado.

- Investigadores y Desarrolladores: desarrollo de tecnologías emergentes y utilizar los hallazgos previos para impulsar nuevos proyectos de I+D+i.
- Gestor de Explotación (Exploitation Manager): estrategias para el uso óptimo de los resultados de I+D+i, incluyendo nuevas aplicaciones de investigación, licenciamiento y participación en la creación de normas.
- Especialistas en Propiedad Intelectual: Administrar los derechos de propiedad intelectual para proteger los resultados de I+D+i y facilitar su licenciamiento.
- Gerentes de Transferencia Tecnológica: adopción de tecnologías desarrolladas por la entidad en sectores industriales o comerciales.
- Expertos en Estandarización: influir o crear normas que integren las innovaciones desarrolladas.

#### Estrategias Clave para la Explotación de I+D+i

- Desarrollo Continuo y Retroalimentación para Nuevos Proyectos: utilizar conocimientos y tecnologías existentes como fundamentos para futuras investigaciones o desarrollos. Incluir mecanismos de retroalimentación para evaluar cómo los resultados anteriores pueden mejorar o inspirar nuevos proyectos.
- Licenciamiento y Comercialización de Tecnología: políticas para el licenciamiento de tecnología, determinando términos justos que beneficien tanto al creador como al licenciatarario. Promover activamente las tecnologías disponibles para licenciamiento a través de ferias de tecnología, redes de innovación, etc.
- Participación en Actividades de Estandarización: procesos de estandarización para asegurar que las innovaciones se conviertan en parte de las normas industriales. Estrategia para trabajar con organismos de estandarización y otras entidades para promover la adopción de nuevas tecnologías.
- Creación y Gestión de Alianzas Estratégicas: alianzas con otras empresas, universidades, y centros de investigación para explorar nuevas aplicaciones y mercados para los resultados de I+D+i. Utilizar estas colaboraciones para expandir el impacto y la utilidad de las investigaciones.
- Monitorización y Evaluación Constante: Establecer indicadores de rendimiento para medir la efectividad de las estrategias de explotación. Implementar un sistema de revisión periódica para ajustar las estrategias según los cambios en el entorno tecnológico y de mercado.

### 4. Evaluación de Proyectos y Planificación Estratégica: Evaluar la viabilidad económica y comercial de proyectos de I+D y desarrollar un plan de negocio integral.

# Innovar para competir: Estrategias y herramientas para la explotación de la I+D

**5. Marketing y Gestión de Relaciones Comerciales en el Sector Innovador:** Plan de marketing para innovaciones y aprender técnicas para la colaboración efectiva con socios y competidores.

## El Plan de Explotación

- 1. Identificación de Resultados.** Descripción de los Resultados incluyendo productos, tecnologías, procesos y conocimientos generados. Diferencias entre producto tecnológico y producto de mercado. Distintas formas de explotación. Análisis del valor por TRL.
- 2. Análisis de Mercado:** Investigación sobre la demanda del mercado, análisis de la competencia, identificación de tendencias del sector y necesidades no satisfechas. Segmentación del Mercado: Definición de los segmentos de mercado objetivo para cada resultado. Aplicaciones de mercado.
- 3. Estrategia de Protección de la Propiedad Intelectual:** Identificación de IP (listado de las patentes, marcas, derechos de autor y otras formas de propiedad intelectual asociadas a los resultados). Plan para solicitar protección adicional, mantener la existente y gestionar los derechos de propiedad intelectual.
- 4. Estrategia de Comercialización:** Modelos de Negocio: Descripción de cómo se monetizarán los resultados (licenciamiento, venta directa, colaboración con empresas, spin-offs, etc.). Alianzas Estratégicas: Identificación de posibles socios industriales, académicos y comerciales y el papel que desempeñarán en la estrategia de comercialización.
- 5. Plan de Implementación:** Ruta hacia el Mercado: Cronograma detallado de las actividades clave para llevar los resultados al mercado, incluyendo hitos importantes. Recursos Necesarios: Estimación de los recursos financieros, humanos y tecnológicos requeridos para implementar el plan.
- 6. Estrategias de Financiación:** Fuentes de Financiación: Identificación de subvenciones, inversiones, financiación colectiva, créditos y otras fuentes de capital.  
Plan de Requerimientos Financieros: Detalle de los costos asociados con la explotación de los resultados y cómo se cubrirán estos costos.
- 7. Medición del Impacto y KPIs Indicadores de Rendimiento:** Definición de indicadores clave de rendimiento para evaluar el éxito del plan de explotación. Sistema de Seguimiento y Evaluación: Métodos para monitorizar el progreso y ajustar la estrategia según sea necesario.
- 8. Gestión de Riesgos: Identificación de Riesgos:** Análisis de los posibles riesgos que podrían afectar la explotación de los resultados. Estrategias de Mitigación: Planes para minimizar o gestionar estos riesgos.
- 9. Plan de Comunicación: Estrategia de Comunicación:** Definición de cómo y a quién se comunicarán los avances y logros relacionados con los resultados de I+D+i. Herramientas y Canales: Selección de herramientas y canales para la comunicación efectiva con todas las partes interesadas.
- 10. Revisión y Ajuste Continuo: Evaluaciones Periódicas:** Planificación de revisiones regulares del plan de explotación para asegurar su relevancia y efectividad continuas.

## Cómo anticiparse al futuro – Escenarios: qué son y cómo se construyen



### – Fechas y horario

Miércoles, 23 de octubre. De 9:30 a 13:30 h.

### – Formato

Presencial.

### – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

### – Duración

4 H.

### – Plazas

30

### – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- que ya están atentas a los cambios del entorno, y que realizan actividades de vigilancia del entorno de forma sistematizada para la toma de decisiones.
- con experiencia en desarrollo de actividades y proyectos de innovación.
- que miran al futuro y desean conocer cómo incorporar dicha visión a sus decisiones estratégicas.
- con inquietud o necesidad específica de incorporar los escenarios de futuro en su actividad.

\* Máximo dos personas por organización.

## Cómo anticiparse al futuro – Escenarios: qué son y cómo se construyen

### Objetivos de aprendizaje

- Entender qué es el pensamiento de futuros y su importancia para la innovación y la competitividad en las organizaciones.
- Cuestionarte o replantearte las asunciones que tenemos preestablecidas.
- Avanzar de la vigilancia hacia la utilización de otras herramientas de prospectiva.
- Adquirir conocimientos básicos sobre algunas herramientas de prospectiva más sofisticadas.
- Adquirir conocimientos teóricos y prácticos sobre cómo realizar ejercicios de escenarios de futuro que permitan adoptar dicha metodología en las organizaciones

### Contenido de la formación:

A. Introducción a los escenarios de futuro: qué son y cómo se construyen.

B. Cómo usan las organizaciones los escenarios de futuro:

- algunos casos de referencia internacional.
- cómo se comunican los resultados generados para que influyan en los procesos de innovación o estrategia.

C. Ejercicio práctico grupal de escenarios de futuro.

## Cómo anticiparse al futuro – Escenarios: qué son y cómo se construyen

### Formación impartida por



#### **Ibon Zugasti**

**Managing Director en Prospektiker.**

Licenciado en Gestión y Administración de empresas y Máster en Dirección Estratégica por la Universidad de Deusto. Desde 1999 ha dirigido numerosos proyectos sobre planificación

estratégica y prospectiva. Ha participado también en la elaboración de diversos Estudios Sectoriales y Planes Estratégicos Empresariales (TELEFÓNICA, REPSOL, MONDRAGON CORPORACIÓN, IBERDROLA, GUGGENHEIM...), así como en proyectos prospectivo-estratégicos en el sector público en diferentes países (Uruguay, Colombia, Cuba, Canadá, EEUU...) y para la UE (Comisión Europea...).



#### **Rodrigo Dal Borgo**

**Consultor de Prospectiva Estratégica y Cofundador de ParalogosAI.**

PhD en Derechos Humanos: Retos Éticos, Sociales y Políticos por la Universidad de Deusto. Rodrigo es especialista en prospectiva estratégica y

gobernanza anticipatoria, y experto en planificación de escenarios a través de una estancia doctoral en la Universidad de Oxford. Es cofundador de ParalogosAI que utiliza metodologías de prospectiva estratégica con Data Science. Con 10 años de experiencia en investigación y práctica de prospectiva estratégica, ha trabajado en el ámbito académico, el sector privado y el sector público. Actualmente es consultor de políticas públicas y prospectiva estratégica para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).



#### **Lola Elejalde**

**Directora de Internacional en Innobasque..**

Ingeniera industrial por la ETSIT de Bilbao e ingeniera de refino de petróleo, petroquímica y gas por el Institut Français du Pétrole en París. A lo largo de su carrera ha ido profundizando y

complementando su formación académica con formación especializada en campos como la prospectiva, la estrategia y la innovación, destacando el Advanced Management Program del Instituto de Empresa y el Programa de Consejeras de ESADE. Su vida profesional en estrategia e innovación ha tenido siempre relación con el “pensamiento de futuros”, con la prospectiva, y forma parte de la lista Forbes de los 40 mejores futuristas de España los años 2021 y 2022. Actualmente es directora de Internacionalización en Innobasque y responsable de la actividad de prospectiva.



#### **Oihana Blanco**

**Responsable de proyectos en Políticas de Innovación en Innobasque.**

Licenciada en Economía en la UPV, Máster en Comercio exterior e internacionalización de empresas por la Cámara de Comercio de Bilbao,

y Máster in Business Innovation por Deusto Business School. En Innobasque ha sido responsable de proyectos en distintos ámbitos como la internacionalización de I+D+i, Economía Circular y de políticas de ciencia, tecnología e innovación. Desde hace 5 años es responsable de proyectos de vigilancia y prospectiva, área en la que se ha formado en la Universidad de Manchester.

# Innovación abierta y ecosistemas de innovación



## – Fechas y horario

Miércoles, 13 de noviembre. De 9:30 a 13:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

4 H.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

- Organizaciones con estrategias existentes de innovación en colaboración y que quieran reflexionar o evaluar su situación actual y pensar en el futuro.
- Organizaciones que quieran comenzar el proceso de innovación en colaboración con otros, pero no sepan por donde comenzar.
- Responsables de Innovación, CEOs, generadores de ecosistemas, responsables de propiedad intelectual y quienes tengan que configurar la estrategia de innovación en colaboración y conexión con ecosistemas.

\* Máximo dos personas por organización.

## Innovación abierta y ecosistemas de innovación

### Objetivos de aprendizaje

- Entender qué es la innovación abierta los ecosistemas de innovación y qué beneficios tienen para las organizaciones.
- Tener herramientas básicas para el análisis de la estrategia de innovación de la organización, la visión futura de esta estrategia y su contribución a la estrategia general de la organización.
- Entendimiento de los Procesos, Procedimientos, Organización y KPIs de la empresa y su alineación para los objetivos estratégicos generales y los de innovación en colaboración.
- Identificación de las dinámicas y actores principales del ecosistema para la colaboración e innovación en conjunto. Priorización de estas relaciones en función de los objetivos estratégicos de innovación.

### Contenido de la formación:

- ¿Qué son la innovación abierta y los ecosistemas?
- Tres Dimensiones de la Innovación Abierta – Herramientas y metodologías para el análisis de la estrategia de innovación.
- Dinámica de análisis de la estrategia de innovación a través de la herramienta “Lienzo de Estrategia de Innovación Abierta” y otras herramientas de colaboración.
- Herramientas de análisis de los actores del ecosistema cercano y priorización de las conexiones.

### Formación impartida por



#### Marisol Menéndez

CEO & Founder Bilakatu / WITH ([we-with.com](http://we-with.com))

Experta en innovación con +20 años de experiencia en las áreas de Innovación Abierta, Ecosistemas, Banca y transformación digital. CEO y Fundadora de Bilakatu, dedicada a la innovación abierta y a

la orquestación de ecosistemas. CEO de WITH, un ecosistema de mujeres líderes y directivas que promueve un nuevo modelo de liderazgo, a través de una nueva forma de conectar, pensar y hacer.

Es advisor en varias startups y fondos (Meniga, Movizzon, Brain VC, Axyon AI). Anteriormente fue Chief Open Innovation Officer en South Summit, Global Head of Open Innovation en BBVA y Head of Open Innovation en Nordic Future Innovation. Es autora del método “3 dimensiones de Innovación Abierta” y método “Connect-Think-Do” para la gestión de innovación ecosistemas que está incluido en el “Oxford Handbook of Open Innovation” editado por Henry Chesbrough, padre del Open Innovation et all en 2024.

## Curso práctico sobre la financiación alternativa como herramienta de crecimiento para las empresas



### – Fechas y horario

Jueves, 17 de octubre. De 9.30 a 13.30.

### – Formato

Presencial.

### – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

### – Duración

4 horas.

### – Plazas

30

### – Dirigido a

Exclusivo para empresas socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, que están interesados en explorar nuevas opciones de financiación para expandir sus negocios.

- Directores financieros y gerentes que buscan diversificar las fuentes de financiamiento empresarial.
- con inquietud para profundizar en el conocimiento sobre financiación alternativa
- y que quieran comprender el panorama actual del capital riesgos y sus aplicaciones prácticas.

\* Máximo dos personas por organización.

# Curso práctico sobre la financiación alternativa como herramienta de crecimiento para las empresas

## Objetivos de aprendizaje

- Comprender los fundamentos y diferencias entre la financiación alternativa y las formas tradicionales de financiamiento.
- Identificar las etapas y modelos de inversión del capital riesgo y cómo pueden ser aplicados a sus negocios.
- Reconocer las ventajas y desafíos asociados con la financiación alternativa y el capital riesgo.
- Preparar efectivamente a sus empresas para atraer y gestionar inversiones de capital riesgo, incluyendo la preparación de documentación necesaria y aspectos legales.
- Aprender de casos prácticos y testimonios de empresas que han utilizado financiación alternativa, capturando lecciones importantes y consejos prácticos.

## Contenido de la formación:

### 1) Razones para considerar fuentes de Financiación Alternativa

- La importancia del tamaño en el mundo actual.
- Vías de crecimiento.
- ¿Queremos tener organizaciones atractivas para atraer talento?

### 2) El Capital Riesgo

- Definición y concepto.
- Descripción detallada de las etapas del proceso de inversión, con ejemplos prácticos.

### 3) Ventajas y Desafíos

- Discusión sobre la flexibilidad financiera, acceso a nuevas redes y conocimientos.
- Evaluación de los riesgos y los retornos esperados.
- Consideraciones críticas para las empresas al optar por esta forma de financiación.

### 4) Preparación de tu Empresa para Inversores

- Cómo evaluar si una empresa es apta para el capital riesgo.
- Preparación de documentos clave y consideraciones sobre el gobierno corporativo.

### 5) Caso Práctico: Experiencia de NX Technologies

# Curso práctico sobre la financiación alternativa como herramienta de crecimiento para las empresas

## Formación impartida por



### **Pedro Muñoz-Baroja**

**Managing Partner de Easo Ventures SCR**

Pedro dirige Easo Ventures desde su constitución en 2018.

Previamente, Pedro desarrolló su experiencia profesional en el sector industrial (sector del

mueble y automoción) durante 17 años, 5 de los cuales dirigiendo el departamento de exportación y los 12 restantes como Director general. En 2014 comenzó su carrera en el sector del venture capital lanzando Berriup, la 1ª aceleradora de Startups privada del País Vasco. Es Licenciado en CC.EE y Empresariales por la Universidad de Deusto.



### **Mikel Peral**

**Cofounder y CEO de NX Technologies**

Mikel Peral comenzó su carrera profesional en PwC. Fue Asociado Senior en PwC Corporate Finance (M&A). Previamente trabajó en el área de Supply Chain & Operaciones.

En 2020 decidió asociarse con otros 3 compañeros y lanzar NX Technologies (EPowerLabs, SL) para dar soluciones electrónicas eficientes dentro de la transición energética.

Mikel es Ingeniero Electrónico y exmiembro de Tecnun eRacing

# Curso práctico sobre las novedades en incentivos fiscales a la I+D y a la innovación tecnológica



## – Fechas y horario

Jueves, 28 de noviembre. De 9.30 a 13.30 h

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para:

- Empresas socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, que realicen actividad de I+D+i y/o innovación tecnológica o labores de asesoramiento a las mismas.
- con inquietud sobre las últimas novedades en materia de deducciones fiscales a la I+D+i y las oportunidades de financiación asociadas.
- con necesidad de conocer si tales deducciones le resultan de aplicación a su tipo de empresa y, en su caso, los trámites que tiene que llevar a cabo

\* Máximo dos personas por organización.

# Curso práctico sobre las novedades en incentivos fiscales a la I+D y a la innovación tecnológica

## Objetivos de aprendizaje

- Conocer las nuevas actividades de I+D+i que han sido incluidas en la normativa fiscal como susceptibles de generar derecho a una deducción fiscal.
- Entender la importancia de este incentivo fiscal, desde un punto de vista cuantitativo, mediante la exposición de casos prácticos de liquidación del IS, adaptados a cada tipología de actividad de I+D+i.
- Disponer de un esquema claro y simple de los trámites formales que se deben cumplir para aplicar el incentivo.
- Y, por último, debatir sobre la aplicación práctica del mencionado incentivo, compartir dudas, y tratar de resolver las cuestiones que se planteen.

## Contenido de la formación:

Impartida por: Innobasque y por Área Fiscal de Gómez-Acebo y Pombo

- Análisis de los supuestos de Innovación tecnológica que generan derecho a la deducción fiscal, poniendo el foco en los nuevos supuestos.
- Análisis de los supuestos de I+D que generan derecho a la deducción fiscal, poniendo el foco en los nuevos supuestos.
- Explicación de las deducciones fiscales y sus requisitos de aplicación, y análisis práctico de las mismas.
- Revisión de los trámites formales necesarios para aplicar el incentivo fiscal.
- Turno de debate y preguntas.
- Networking con entidades socias especializadas en servicios de asesoramiento fiscal en materia de I+D+i (Elkargi y empresas consultoras socias).

# Curso práctico sobre las novedades en incentivos fiscales a la I+D y a la innovación tecnológica

## Formación impartida por



### Aitor Soloeta

Responsable Área Fiscal País Vasco, de Gómez-Acebo & Pombo.

Aitor está especializado en Derecho Tributario Foral, y también ha prestado asesoramiento a entidades de ámbito nacional e internacional.

Es abogado economista por la Universidad de Deusto, y máster en asesoría jurídica de empresas. Ha trabajado en

el ámbito privado durante 13 años en Despachos como Cuatrecasas y PwC, y ha trabajado también en la Administración Pública durante 21 años, 7 de ellos como responsable de las áreas económicas de Instituciones Públicas como las Juntas Generales de Bizkaia y el Ayuntamiento de Getxo, 10 años como Inspector de Finanzas, y los últimos 4 años como Director General de la Hacienda Foral de Bizkaia.

También ha sido vicepresidente del Consejo de Administración de la entidad financiera Bilbao Bizkaia Kutxa, antes de su transformación en Fundación Bancaria, en la que también ha participado como miembro de su Patronato. Ha participado como autor o co-autor de diversas publicaciones y artículos en revistas especializadas.



### Alaitz Landaluze

Es licenciada en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y experta en políticas de ciencia, tecnología e innovación. Después de 8 años ejerciendo como gerente en Accenture, en 2008 ingresó en la Agencia Vasca de la Innovación Innobasque.

Actualmente dirige la Unidad de Políticas de Ciencia,

**Tecnología e Innovación.** Entre otros, esta unidad colabora con el Gobierno Vasco en el diseño y ejecución del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2030 gestionado por Lehendakaritza, así como en el diseño y gestión de varios programas de I+D e innovación de diferentes Departamentos y Diputaciones Forales. Concretamente ha colaborado con la DFB en la redefinición de los nuevos términos de I+D e innovación tecnológica del Impuesto sobre Sociedades.



### Zuriñe Martínez

Asesora fiscal en Gómez-Acebo & Pombo.

Es graduada en Economía por la Universidad Pública del País Vasco, UPV. Hizo el máster Internacional en Asesoría Fiscal en el Instituto Superior de Derecho y Economía, ISDE. Está especializada en materia de derecho fiscal y

tributario. Ha trabajado previamente en el área fiscal en despachos como Euskaltax y Deloitte, participando de forma recurrente en el asesoramiento fiscal a empresas familiares y multinacionales. Asimismo, tiene una sólida experiencia en el asesoramiento en operaciones de reestructuración y en actuaciones de comprobación e investigación y procedimientos económico-administrativos.

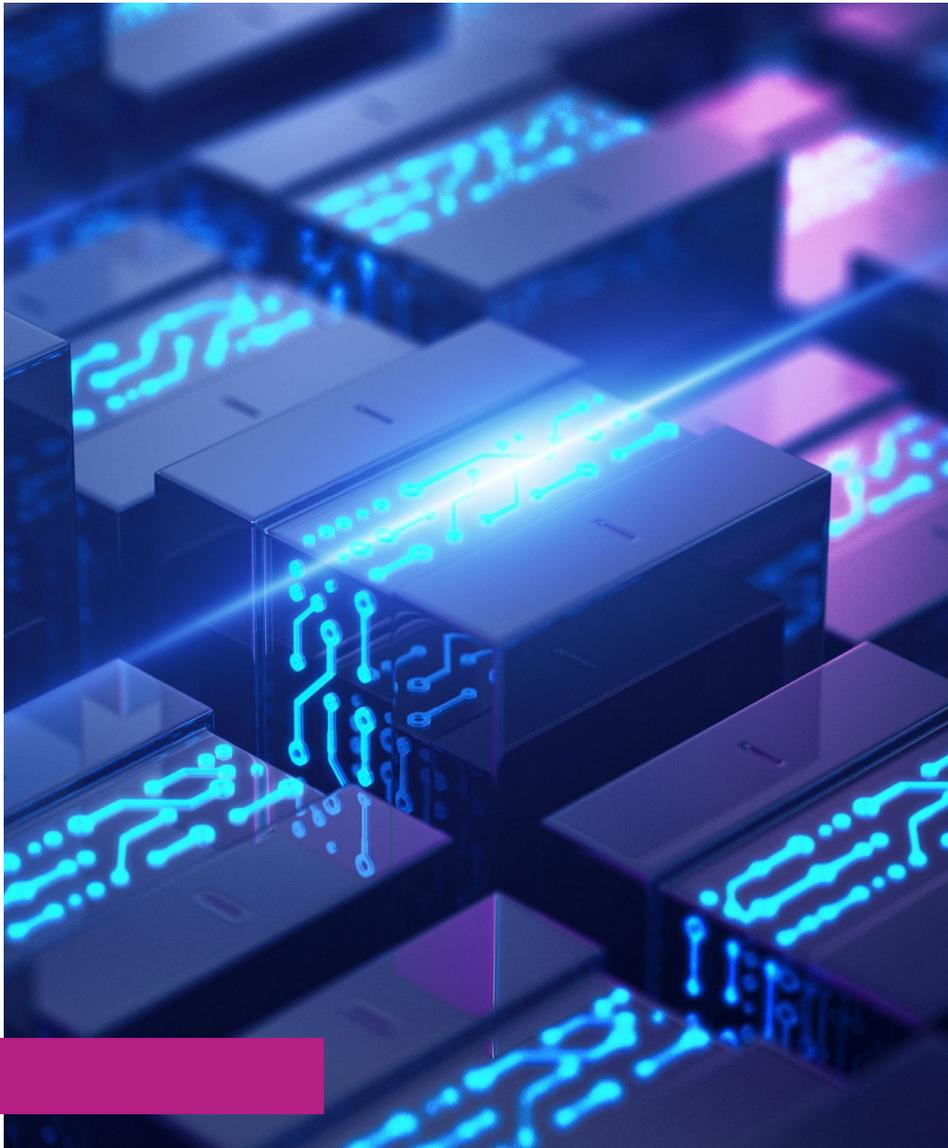


### Iñaki Ganzarain

Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas e ingeniero técnico en Informática de Gestión por la Universidad de Deusto. Después de más de 4 años ejerciendo de consultor en Minsait, en 2016 ingresó en la Agencia Vasca de la Innovación Innobasque. Actualmente es

**coordinador técnico de la Unidad de Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación.** Entre sus actividades destaca el apoyo al Gobierno Vasco en el diseño y ejecución del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2030; el asesoramiento a diferentes Departamentos y Diputaciones Forales en el diseño y gestión de varios instrumentos de I+D+i; y la realización de análisis sobre la situación de la innovación en Euskadi. Concretamente, ha colaborado con la DFB en la redefinición de los nuevos términos de I+D e innovación tecnológica del Impuesto sobre Sociedades.

# Sandbox, espacio controlado de experimentación para alinear innovación y regulación



## – Fechas y horario

Miércoles, 6 de noviembre. De 9:30 a 13:00 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

3,5 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para organizaciones socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque:

- Administraciones públicas con competencias sobre la actividad en la que se podría desarrollar un espacio de experimentación. Perfil más indicado: director/a-subdirector/a innovación.
- Empresas que desarrollan productos y servicios innovadores que se encuentran en la frontera regulatoria.

\* Máximo dos personas por organización.

---

## Objetivos de aprendizaje

- Adquirir conocimientos básicos sobre espacios de experimentación, en general, y sobre sandbox, en particular, como instrumentos de impulso de la innovación.
- Conocer ejemplos de otros espacios de experimentación desarrollados, con foco en los sandbox.
- Conocer las claves para una correcta definición y operación de espacios de experimentación, con especial atención a los sandbox.
- Identificar los beneficios de participar en un sandbox.

---

## Contenido de la formación:

- A. Introducción a los espacios de experimentación: definición, tipologías y marco de desarrollo del concepto.
- B. Principales características y claves de diseño de los espacios de experimentación.
- C. Regulación para el despliegue de espacios de experimentación.
- D. Casos prácticos de sandbox implementados a nivel estatal y local.
- E. Beneficios para los participantes en un sandbox.
- F. Hoja de ruta para el despliegue de un espacio de experimentación.

## Formación impartida por



### Diego Moñux

#### Socio Fundador de SILO

Socio director y cofundador de Science & Innovation Link Office (SILO), una firma de referencia en innovación pública, colaboración público-privada y nuevos modelos de innovación empresarial. Ha

dirigido numerosos proyectos de política de innovación, tanto desde la perspectiva estratégica como operativa, especializándose en colaboración ciencia-industria y público-privada: transferencia de conocimiento, compra pública de innovación y sandbox.

Es miembro del Consejo Asesor de Ciencia, Tecnología e Innovación, adscrito al Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y ha formado parte del consejo asesor de la estrategia España Nación Emprendedora de presidencia del Gobierno. Ha sido director adjunto del gabinete de la ministra de Ciencia e Innovación, asesor del secretario de estado de Universidades e Investigación y miembro del consejo de administración del CDTI.



### Juan Pablo Villar

#### Gerente Senior del área de Estrategia de SILO

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito de la consultoría estratégica y de negocio.

Ha asesorado a diversas administraciones para la definición de estrategias y políticas de nuevos

instrumentos de innovación. Actualmente está liderando la puesta en marcha de varios sandbox sectoriales.

Previamente a SILO ha trabajado en una gran empresa de consultoría (Everis, ahora NTT Data) y en la consultora estratégica de nicho Iclaves, desarrollando labores de diseño, gestión, supervisión y control de proyectos vinculados al seguimiento de la transformación digital.



### Melany Sosa

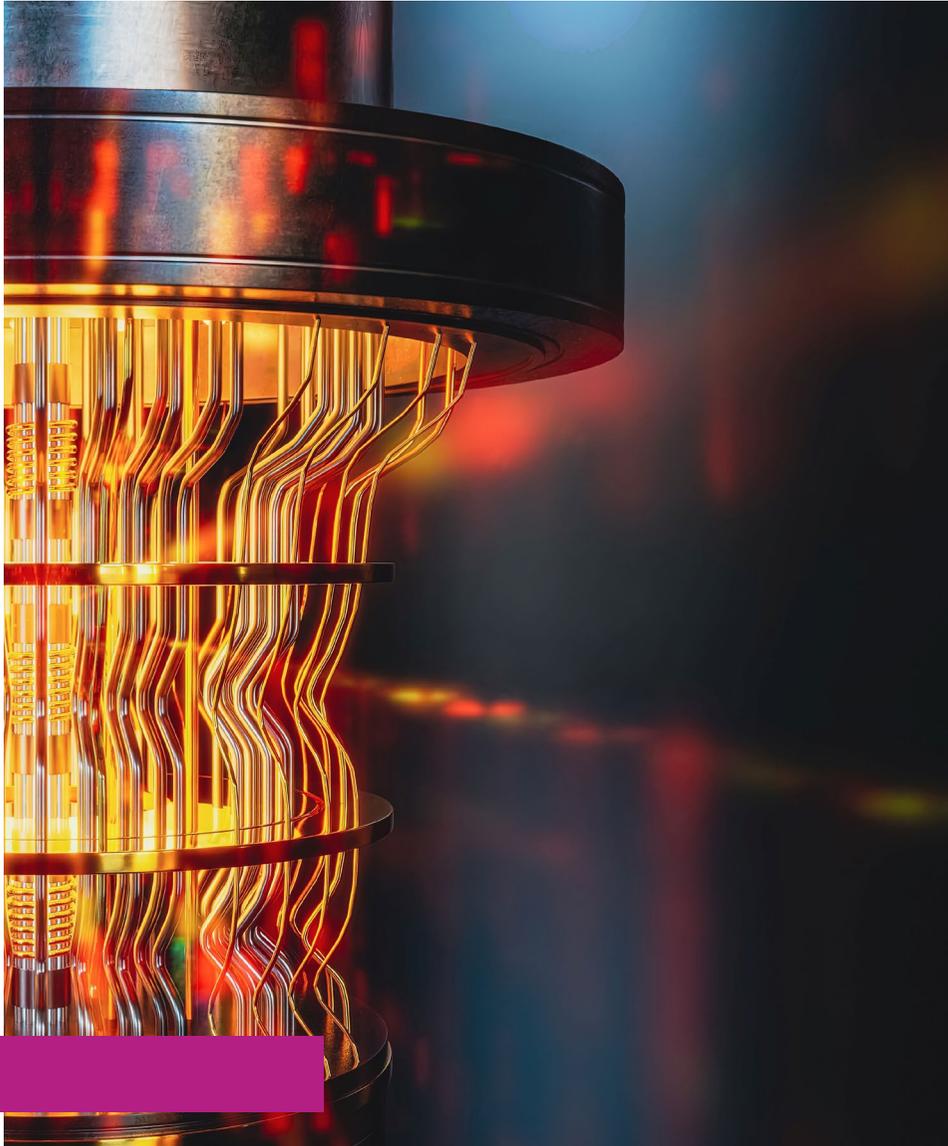
#### Gerente del área Legal de SILO

Especialista en contratación pública y en instrumentos jurídicos de colaboración público-privada para la innovación (incluida la Compra Pública de innovación, CPI, y los espacios de experimentación).

Se incorpora a Science & Innovation Link Office (SILO) en 2021 como consultora senior jurídica para dar soporte legal en la preparación y ejecución de los diferentes proyectos de innovación del Sector Público, con alta especialización en contratación pública.

Durante más de cinco años estuvo prestando servicios como Jefa de Unidad Administrativa del Parque Científico y Tecnológico de Tenerife S.A, sociedad mercantil pública dependiente del área de innovación del Cabildo Insular de Tenerife.

# Tecnologías cuánticas: oportunidades reales para nuestra industria



## – Fechas y horario

Miércoles, 20 de noviembre. De 9:30 a 12:30 h.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.  
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

3 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para organizaciones socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque:

- atentas a los cambios que ocurren a su alrededor.
- con inquietud por conocer las tecnologías emergentes, en concreto las tecnologías cuánticas, y su posible impacto en su empresa.
- que buscan ejemplos prácticos de los que aprender o en los que inspirarse.

\* Máximo dos personas por organización.

## Tecnologías cuánticas: oportunidades reales para nuestra industria

### Objetivos de aprendizaje

- Adquirir conocimientos básicos sobre tecnologías cuánticas: qué son, cuáles son los principales ámbitos de desarrollo y los principales campos de aplicación
- Conocer las incertidumbres, barreras y retos para su implantación en las organizaciones
- Identificar las mayores oportunidades para la industria.
- Conocer casos prácticos de aplicación en diferentes tipos de organizaciones.

### Contenido de la formación:

#### A. Exposición teórica:

- Qué son las tecnologías cuánticas.
- Ámbitos de desarrollo.
- Campos de aplicación.
- Oportunidades para la industria.
- Barreras y retos.

#### B. Casos prácticos:

- 3 casos de diferentes sectores.

### Formación impartida por



#### Aitor Moreno

**Responsable del Departamento de Inteligencia Artificial & Quantum Computing, Ayesa-Ibermática.**

Gestiona proyectos relacionados con la implantación de sistemas de control basados en redes neuronales, algoritmos genéticos, sistemas de lógica difusa y

sistemas expertos; con el análisis de grandes volúmenes de información (DataMining) y con la detección de información relevante en Internet (semántica, ontologías y LinkedData).

Participa en la gestión de proyectos de I+D europeos y nacionales en áreas de aplicación de Inteligencia Artificial.

# Workshop de Inteligencia Artificial Generativa



## – Fechas y horario

**Sesión 1.** Miércoles, 27 de noviembre. De 9:00 a 14:00 h.

**Sesión 2.** Miércoles, 4 de diciembre. De 9:00 a 14:00 h.

**Sesión 3.** Jueves, 12 de diciembre. De 9:00 a 14:00 h.

\* Es obligatorio asistir a las tres sesiones.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.

Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

15 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para organizaciones socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque (empresas, agentes científico-tecnológicos, administración pública, entidades sociales, etc.)

- Con inquietud de conocer más sobre Inteligencia Artificial (IA) e Inteligencia Artificial Generativa (IAG) y su implementación en el día a día.
- Que quieren entender las diferentes herramientas de IA que mejor se pueden utilizar en las organizaciones y maximizar los beneficios que ofrecen.

\* **Máximo dos personas por organización.**

## Objetivos de aprendizaje

- Proporcionar una comprensión completa y equilibrada de la IAG, abordando tanto los aspectos técnicos como los elementos humanos de su implementación. Esto incluye la ética en la IA y su impacto en la sociedad y en la actividad o negocio.
- Proporcionar a los participantes un conocimiento profundo y actualizado sobre la tecnología emergente de la IAG y sus aplicaciones en diversos sectores organizacionales.
- Capacitar a los profesionales para liderar y gestionar la implementación de IAG en sus organizaciones, promoviendo así una transformación efectiva de sus operaciones.
- Fomentar un enfoque innovador en la educación de la IAG, utilizando métodos pedagógicos modernos y herramientas tecnológicas avanzadas para facilitar un aprendizaje efectivo y práctico.

## Contenido de la formación

### Sesión 1

Impartida por Alex Rayón Jerez

#### Parte 1 - Introducción a la IAG - De dónde venimos, dónde estamos y hacia dónde vamos

- Introducción a la Inteligencia Artificial Generativa (IAG): Conceptos básicos, actualidad y su impacto en el mundo a corto plazo.
- IA Generativa: Funcionamiento y aplicaciones en diversos campos.
- Modelos de IA Generativa: Exploración de los diferentes modelos existentes y sus características.
- Gestión de prompts: Técnicas para crear prompts efectivos que guíen a los modelos de IA generativa.
- Método socrático para evitar las alucinaciones

#### Parte 2 - Dialogando con la máquina: Técnicas de Prompting

- ¿Qué es el prompting?: cómo dar instrucciones a una máquina
- Cómo dialogar con la máquina: estrategias para dialogar con lenguaje natural
- Las 12 técnicas de prompting

### Sesión 2

Impartida por Iker Prieto Ramírez

#### Parte 1 - Utilización de IAG en productividad

- Utilización de la IAG para la búsqueda de información: Estrategias para encontrar información relevante de manera eficiente.
- Resumen de información: Aplicaciones de IA para resumir textos y extraer información clave.
- Optimización de procesos: Automatización de tareas repetitivas para mejorar la eficiencia.
- Generación de textos: Creación de contenido automatizado, como correos electrónicos, informes y presentaciones.
- Agentes conversacionales: Chatbots

#### Parte 2 - Casos de uso en Creatividad

- Utilización de la IAG para la generación de imágenes
- Cómo la IAG puede ayudarnos a generar vídeos: del lenguaje natural a vídeo creativo
- Presentaciones: de un archivo de texto a una presentación utilizando IAG
- Vídeos y Traducciones utilizando IAG
- Avatares: cómo generar personajes animados

### Sesión 3. Hoja de ruta de implementación de la IAG en el día a día

Impartida por Alex Rayón Jerez

#### Parte 1 - Tomando decisiones para utilizar IAG

- Criterios para la Implementación de la IAG en mi empresa o institución:
  - Ciberseguridad
  - Escalabilidad
  - Costes
  - Gobernanza
  - Otros criterios...
- Criterios de selección de Herramientas de IAG:
  - Comprender las diferentes categorías de herramientas de IA (aprendizaje automático, procesamiento del lenguaje natural, visión por computadora, etc.).
  - Evaluación de las características, capacidades y limitaciones de las herramientas disponibles.
  - Valoración de herramientas

#### Parte 2 - Los desafíos futuros: tendencias, limitaciones y cuestiones éticas

- Tendencias Actuales en IA:
  - ¿Qué nos depara el futuro de la IAG?
  - ¿Por qué es importante valorar la incorporación de IAG en mi empresa?
- Responsabilidad, alucinaciones y ética: ¿qué desafíos nos plantea la IAG?

### Formación impartida por



#### Alex Rayón

Doctor en Informática y Telecomunicaciones, habiendo desarrollado su tesis doctoral en el área de Big Data Analytics aplicado a la optimización de procesos. Experto en Inteligencia Artificial. Actualmente es CEO y Co-Founder de Brain and Code, y coordinador del proyecto Workshop de Inteligencia Artificial Generativa, programa de formación en abierto de la empresa que dirige.

Coordina además las subáreas de formación en Inteligencia artificial: Workshop de Audio con Inteligencia Artificial Generativa, Workshop de Power BI, Bootcamp de Programación e Inteligencia Artificial, director del Programa "Academia del Dato", destinado a la generación de una cultura data driven en instituciones y empresas. Es también profesor del área de transformación digital en general y Big Data Analytics en particular en varias universidades del mundo.



#### Iker Prieto Ramírez

Master en Big Data y Business Intelligence, Posgrado en Dirección y Gestión de Marketing Digital y Social Media. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Actualmente trabaja en Iberdrola en el área Legal Reporting; Data Analytics.

Ha desempeñado funciones en Minsait en el área de Business Intelligence; Big Data. Actualmente es el coordinador del Programa de Formación en Abierto Workshop de Inteligencia Artificial Generativa en Audio de Brain and Code. Especialista en Inteligencia Artificial Generativa. Formado en lenguaje de programación Python, SQL y herramientas BI.

# Calendario de actividades de formación

Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>PYMES</b>			
<p><b>Diseño Estratégico: Transformando ideas en realidad</b></p> <p>Día 25, BILBAO</p>	<p><b>Rentabilizando la asistencia a ferias B2B</b></p> <p>Día 3, DONOSTIA</p> <p><b>Introducción Digitalización</b></p> <p>Día 10, VITORIA-GASTEIZ</p> <p><b>Digitalización: Procesos de producción</b></p> <p>Día 17, VITORIA-GASTEIZ</p> <p><b>Digitalización: Sistemas de gestión</b></p> <p>Día 24, VITORIA-GASTEIZ</p>	<p><b>3 Claves Marketing Digital Industrial. B2B.</b></p> <p>Día 7, BILBAO</p> <p><b>Explorar nuevas oportunidades</b></p> <p>Día 14, ARRASATE</p> <p><b>Lanzamiento de un nuevo producto</b></p> <p>Día 21, BILBAO</p> <p><b>Rentabilizar el talento</b></p> <p>Día 28, DONOSTIA</p>	
<b>FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+I</b>			
<p><b>Gestión y justificación de proyectos europeos</b></p> <p>Días 17 y 24, ZAMUDIO</p>	<p><b>Taller práctico de justificación de Horizonte Europa</b></p> <p>Día 15, ZAMUDIO</p>	<p><b>Curso sobre el EIC Pathfinder-Transition-Accelerator</b></p> <p>Días 19 y 26, ZAMUDIO</p>	
<b>ENTIDADES SOCIAS DE INNOBASQUE</b>			
<p><b>Explotación de activos intangibles</b></p> <p>Día 26, ZAMUDIO</p>	<p><b>Anticiparse al futuro - Tendencias</b></p> <p>Día 8, ZAMUDIO</p> <p><b>Innovar para competir</b></p> <p>Día 9, ZAMUDIO</p> <p><b>Curso práctico financiación alternativa</b></p> <p>Día 17, ZAMUDIO</p> <p><b>Anticiparse al futuro - Escenarios</b></p> <p>Día 23, ZAMUDIO</p>	<p><b>Sandbox</b></p> <p>Día 6, ZAMUDIO</p> <p><b>Innovación abierta</b></p> <p>Día 13, ZAMUDIO</p> <p><b>Tecnologías cuánticas</b></p> <p>Día 20, ZAMUDIO</p> <p><b>Workshop Inteligencia Artificial Generativa</b></p> <p>Días 27, ZAMUDIO</p> <p><b>Curso incentivos I+D</b></p> <p>Día 28, ZAMUDIO</p>	<p><b>Workshop Inteligencia Artificial Generativa</b></p> <p>Días 4 y 12, ZAMUDIO</p>

## Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque

Bizkaiko Zientzia eta Teknologia Parkea

Laida Bidea 203 - 48170 Zamudio

Tel. +34 944 209 488

[innobasque@innobasque.eus](mailto:innobasque@innobasque.eus)

[www.innobasque.eus](http://www.innobasque.eus)

---

Ilustración fotográfica del contenido:

[www.pexels.com](http://www.pexels.com)

 **innobasque**

Berrikuntzaren Euskal Agentzia  
Agencia Vasca de la Innovación