

The background of the slide is a dark blue field filled with a complex network of thin, curved lines in various colors (cyan, magenta, yellow, orange) and numerous small, glowing dots of the same colors, creating a sense of dynamic movement and connectivity.

2025

FORMACIÓN EN INNOVACIÓN

de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque

- Primer Semestre -



Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación

INTRODUCCIÓN	Fórmate en Innovación
FORMACIÓN EN INNOVACIÓN PARA PYMES	PERSONAS • La estrategia de marca para la captación de clientes y talento. • Cómo rentabilizar el talento. Anticipar la pérdida: gestión de la edad. • El compromiso de las personas y el absentismo laboral. Factores clave de un cambio cultural. TECNOLOGÍA • Desde el entendimiento a la acción: Cómo la IA puede transformar tu empresa. MERCADO • La táctica comercial: Ciencia, herramientas y técnicas contrastadas. • Cómo monitorizar el mercado: qué hacer más allá de lo que hace tu competencia. • Propuesta de valor diferencial y captación de clientes. • 3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales. PRODUCTO • Cómo construir tu producto propio. MODELOS DE NEGOCIO • Servicio postventa: de centro de costes a oportunidad de negocio. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN • Cómo avanzar en la gestión de la innovación en mi empresa. FINANCIACIÓN • La decisión de invertir en proyectos de innovación.
FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i	• Introducción a los programas europeos. Dónde encontrar la información que necesita mi empresa. • Introducción a la modalidad <i>Lump Sum</i> en Horizonte Europa. • Curso avanzado en la preparación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.
FORMACIÓN EN INNOVACIÓN PARA ENTIDADES SOCIAS DE INNOBASQUE	TENDENCIAS DE FUTURO • Workshop de inteligencia artificial generativa para la educación. • Workshop de inteligencia artificial generativa. • Taller práctico de Compra Pública de innovación. • Innovación aumentada: inteligencia artificial generativa en innovación. • Tecnologías para no especialistas. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN • El ABC de la innovación. • Cómo hacer <i>roadmapping</i> tecnológico y cómo llegar al mercado. • Megatendencias: qué son y cómo entender su impacto. AYUDAS A LA I+D Y LA INNOVACIÓN • Curso práctico sobre las novedades en incentivos fiscales a la I+D y a la innovación tecnológica.

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 el desarrollo y crecimiento de las empresas y organizaciones. Cada bloque está dirigido en exclusiva a un público concreto.



LA ESTRATEGIA DE MARCA PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES Y TALENTO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 27 de febrero. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Fabrika. Paseo Miramón, 181, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
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.



CONTENIDOS 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.



CÓMO RENTABILIZAR EL TALENTO. ANTICIPAR LA PÉRDIDA: GESTIÓN DE LA EDAD

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 3 de abril. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	• Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer: – La transcendencia 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

- 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.



CONTENIDOS 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?
- ¿Está tu pyme preparada para afrontar el relevo 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, como 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 poder así anticiparnos.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



MANU OLANO
Director de CIDE
Innovación y Desarrollo
Social. Socio Ikerpartners

Acompañamiento a 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 en ofrecer respuestas al problema del envejecimiento en las empresas y en 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 por la 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 CIDE”.



EL COMPROMISO DE LAS PERSONAS Y EL ABSENTISMO LABORAL. FACTORES CLAVE DE UN CAMBIO CULTURAL

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 29 de mayo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hermanos Lumiere, 11, Vitoria-Gasteiz, Álava. Parque Tecnológico de Euskadi- Campus Vitoria-Gasteiz.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
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 quieran 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 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.



EL COMPROMISO DE LAS PERSONAS Y EL ABSENTISMO LABORAL

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Elementos básicos del ser humano ante el cambio y el aprendizaje.
- Qué es la cultura organizativa y elementos tractores 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 hacia 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.



DESDE EL ENTENDIMIENTO A LA ACCIÓN: CÓMO LA IA PUEDE TRANSFORMAR TU EMPRESA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 6 de marzo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para cargos de dirección, y responsables de diferentes unidades o departamentos de pymes industriales con interés en capacitarse para pensar de forma estratégica sobre dónde y cómo aplicar IA en diferentes procesos de negocio de su empresa. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- Desmitificar la inteligencia artificial: Aclarar conceptos erróneos sobre la IA, mostrando que puede ser utilizada por cualquier pyme, independientemente de su tamaño o recursos tecnológicos actuales y en contextos empresariales cotidianos.
- Identificar aplicaciones prácticas de la IA: Ayudar a las pymes a identificar procesos donde la IA puede generar valor.
- Clarificar tipos de tecnologías en el ecosistema de la IA: Comprender cómo estas tecnologías difieren en su funcionamiento y aplicaciones, qué esperar de cada tipo de IA y cómo aplicarlas, según necesidades y objetivos, estableciendo expectativas realistas.
- Fomentar la innovación y la mejora continua: Inspirar a explorar nuevos enfoques innovadores mediante el uso de IA, no solo en áreas productivas, sino también en áreas clave no productivas como administración y marketing.
- Desarrollar habilidades técnicas básicas: Proporcionar a los asistentes los conocimientos prácticos necesarios y ejemplos para utilizar herramientas de IA generativa y aplicar soluciones tecnológicas para ser más eficientes en su día a día, desde la creación de informes hasta la automatización de tareas repetitivas.
- Facilitar el acceso a recursos y ayudas: Presentar información sobre las distintas ayudas disponibles para las pymes y orientar sobre cómo aprovecharlas para implementar los proyectos identificados.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Introducción a la inteligencia artificial: ¿Qué es la inteligencia artificial? Modelos basados en datos o por qué los datos son la materia prima de la IA. ¿Qué esperar de cada tipo de tecnología? Ventajas e implicaciones.
 - La IA en nuestro día a día: Casos de uso en tiempo real: redactar una oferta comercial, automatización de la creación de un informe, análisis de datos financieros o planificación y creación de contenidos para LinkedIn. Introducción a herramientas de automatización de tareas y principales funcionalidades.
 - Casos de uso industriales: Inspiración en empresas vascas. Aplicación de tecnologías de *Machine Learning*. Estimación del coste de proyectos con IA, planificación y optimización de la producción, modelos de predicción de la demanda, modelos de *clustering* o segmentación de clientes, sistemas de recomendación y otras aplicaciones en marketing, mantenimiento predictivo y control de calidad basado en IA. Aplicación de la IA para la automatización de procesos y la gestión de la documentación y el conocimiento en las organizaciones.
 - Herramientas de IA disponibles. Recorrido sobre las principales herramientas de IA y LLMs disponibles. Diferencias, ventajas e implicaciones. Consideraciones de seguridad, privacidad y costes.
 - Posibilidades de financiación: Panorámica de programas de apoyo a la adopción de la inteligencia artificial, la transformación digital e innovación, especialmente dirigidas a las pymes.
- La formación será altamente práctica, con enfoque en la aplicabilidad inmediata:
- Se contará con participación de empresas vascas que ya han integrado con éxito la IA en sus procesos.
 - Se aportarán herramientas soporte para elaborar su hoja de ruta para la implementación de IA en las pymes.
- Para aquellas empresas que lo deseen, se ofrecerá la posibilidad de agendar una sesión de seguimiento personalizada tras la formación.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



LEIRE LEGARRETA
CEO y Data Scientist de
We Are Clickers

Hace más de veinte años ya era *data scientist*, aunque sin saberlo. Minera de datos, para los nostálgicos de lo “vintage”. Siempre en el mundo de los datos, ha trabajado para universidades, empresas de consultoría, finanzas, marketing, telecomunicaciones y administraciones públicas. Ha diseñado y lanzado al mercado el primer grado de Ciencia de Datos de Euskadi. Ha logrado su gran reto como emprendedora, fundando y consolidando We are Clickers, empresa experta en el diseño e implantación de soluciones a medida que utilizan el poder acelerador de la inteligencia artificial para hacer llegar a las empresas al siguiente nivel.

LA TÁCTICA COMERCIAL: CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 20 de marzo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hermanos Lumiere, 11, Vitoria-Gasteiz, Álava. Parque Tecnológico de Euskadi- Campus Vitoria-Gasteiz.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	• Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores. • Exclusivo para cargos de Dirección, Marketing y Ventas pertenecientes a pymes. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- Segmentar, diversificar y fortalecer tu cartera de clientes: Crea perfiles de clientes y posiciona tus productos y servicios de manera diferenciada en el mercado. Aprende a reducir la dependencia de unos pocos clientes clave creando una base más sólida y estable para tu negocio.
- Aumentar la eficiencia de tus visitas comerciales: Planifica mejor tus rutas y optimiza tu tiempo, ahorrando costes innecesarios y maximizando tus oportunidades de venta.
- Aprovechar cada oportunidad de venta cruzada: Descubre cómo identificar productos o servicios complementarios para aumentar el valor de cada cliente.
- Mejorar la atención y fidelización de tus clientes: Desarrolla un seguimiento postventa que garantice la satisfacción del cliente.
- Optimizar la gestión comercial con tecnología: Utiliza herramientas como CRM para agilizar tus procesos, mejorar la toma de decisiones y aumentar la rentabilidad de cada negociación.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- ¿Para qué una “táctica” comercial?: el eslabón perdido entre la estrategia y el plan comercial.
- Planificación y gestión de visitas comerciales.
- Negociación de precios y gestión de márgenes.
- Identificación y ejecución de ventas cruzadas.
- Sistematización y guía de buenas prácticas en el ecosistema comercial.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ANA BLANCO
Fundadora de
Grupo Bentas

Socia fundadora de Grupo Bentas con más de 20 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y pymes industriales, en implementación de proyectos de consultoría comercial y más de 40 años como experta en la negociación telefónica, contribuyendo a la creación de *call center* y siendo instructora y *coach* en esta especialidad. Su experiencia abarca tanto la formación como la investigación aplicada, lo que le ha permitido desarrollar un conjunto único de 35 herramientas que sirven de puente entre la estrategia y la operativa, adaptadas específicamente a las pymes industriales.

CÓMO MONITORIZAR EL MERCADO: QUÉ HACER MÁS ALLÁ DE LO QUE HACE TU COMPETENCIA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 8 de mayo. De 09:30-13:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hotel Arima (Sala Magnolia). Paseo de Miramón, 162, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
DURACIÓN	3,5 horas.
PLAZAS	30
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

Proporcionar herramientas y conocimientos clave para realizar estudios de mercado y análisis competitivo, con ejemplos prácticos y aplicables para pymes. El taller permitirá:

- Dominar herramientas clave de análisis competitivo: Aprender a realizar investigaciones de mercado utilizando metodologías como *desk research*, análisis de tendencias, y evaluación de fuentes de información.
- Identificar ventajas competitivas: Utilizar herramientas para descubrir oportunidades de diferenciación, especialmente mediante la digitalización y la sostenibilidad.
- Aplicar tecnología avanzada: Introducir el uso de herramientas de IA generativa para optimizar el análisis competitivo y la toma de decisiones estratégicas.
- Inspirarse en casos reales: Conocer ejemplos prácticos de cómo empresas han utilizado el análisis competitivo para diseñar y lanzar productos o servicios exitosos.
- Desarrollar un enfoque práctico y accionable: Prover plantillas, estrategias y pasos concretos para implementar lo aprendido en sus propias empresas.



CÓMO MONITORIZAR EL MERCADO: QUÉ HACER MÁS ALLÁ DE LO QUE HACE TU COMPETENCIA

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

I. Introducción y Contexto

1. Bienvenida y objetivos del taller

- Presentación del formador y participantes.
- Explicación de la importancia del análisis competitivo para pymes.

2. ¿Por qué es clave el análisis competitivo?

- Impacto en la toma de decisiones estratégicas, el diseño de productos y la diferenciación.
- Ejemplo breve: Cómo un análisis básico puede cambiar la dirección de un proyecto.

II. Metodología y Herramientas

1. Metodología *Desk Research*

- Definición y objetivos.
- Pasos clave: Definir objetivos, buscar, clasificar y evaluar información.
- Ejercicio práctico: Búsqueda de información clave sobre un sector.

2. Análisis de Fuentes de Información

- Clasificación de fuentes: públicas, privadas, gratuitas, pagadas.
- Evaluación de confiabilidad y relevancia de las fuentes.
- Herramientas prácticas: Google Scholar, bases de datos sectoriales, etc.

3. Análisis de Tendencias

- Métodos: Análisis PESTEL, monitorización de redes sociales, Google Trends.
- Uso de IA generativa para interpretar datos y detectar patrones emergentes.
- Ejemplo breve: Identificar una tendencia en un sector local.

4. Curva de valor y Palancas de Diferenciación

- Introducción a la curva de valor: Identificar ventajas competitivas frente a competidores.

- Palancas clave para pymes: Digitalización y sostenibilidad.
- Ejemplo práctico: Análisis de la curva de valor de un competidor en un sector específico.

III. Herramientas para el Análisis Competitivo

1. Herramientas Tradicionales

- Análisis SWOT, *benchmarking*, matrices de competencia.

2. Herramientas de IA Generativa

- Introducción a herramientas como ChatGPT, Jasper y otras.
- Ejemplo práctico: Usar IA para ideas estratégicas basadas en datos del mercado.
- Precauciones: Calidad y sesgo en la interpretación de resultados.

IV. Casos reales: Experiencias y Lecciones Aprendidas

Objetivo: Mostrar cómo el análisis competitivo ha sido clave en proyectos reales para diseñar y lanzar productos o servicios. Para ello, se presentarán proyectos de empresas pymes que, entre otros, han abordado retos como:

- Innovación en producto mediante el análisis de tendencias y competencia.
- Creación de un Nuevo Servicio Digital.
- Redefinición de estrategia comercial..

V. Conclusiones y Cierre

1. Resumen de aprendizajes clave

- Metodologías, herramientas y su aplicación práctica.

2. Plan de acción para los participantes

- Recomendaciones para aplicar en sus empresas.

3. Ronda de preguntas finales y despedida

FORMACIÓN IMPARTIDA POR

IDOIA ICETA
HERNÁNDEZCofundadora de
DIGITALENTU y ADI
REVOLUTION

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, es cofundadora de INDI Partners, vehículo inversor que apuesta por proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.

PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL Y CAPTACIÓN DE CLIENTES

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 22 de mayo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores: • que buscan adaptarse a las necesidades de sus clientes. • cargos de Dirección, Marketing y Ventas pertenecientes a pymes. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Definir una propuesta de valor diferencial para el posicionamiento y captación comercial, alineada con la estrategia de la organización.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Identificar las fortalezas del producto u organización.
- Analizar el valor diferencial frente a los competidores.
- Estrategia de marca: verdades de marca y experiencia de marca.
- Las claves del plan de comunicación.
- Beneficios del plan de comunicación.
- Cómo comunicar en la venta: argumentarios comerciales.
- La rueda comercial.
- El modelo comercial híbrido: tradicional y digital.

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.

3 CLAVES PARA QUE TU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL INDUSTRIAL O B2B COMIENCE A GENERAR RESULTADOS COMERCIALES

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 12 de junio. De 09:30-13:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hotel Arima (Sala Magnolia). Paseo de Miramón, 162, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
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.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- 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.

CONTENIDOS 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

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.

CÓMO CONSTRUIR TU PRODUCTO PROPIO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 27 de marzo. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hotel Arima (Sala Magnolia). Paseo de Miramón, 162, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	• Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores. • Directores Generales, directores Comerciales y directores Técnicos que quieran desarrollar productos propios e incluso únicos en el mercado. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

El objetivo de este curso es identificar todos los componentes de un producto y los atributos que marcan la diferencia en el mismo para que desde las diferencias tangibles e intangibles puedan definir la gama de producto propio de la empresa.



CÓMO CONSTRUIR TU PRODUCTO PROPIO

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- El concepto de producto.
- El rol del producto en la propuesta de valor.
- El valor para el usuario.
- El producto para el usuario.
- Identificación de los componentes del producto.
- Identificar los puntos de valor en la cadena de valor.
- Cómo conocer los atributos de valor diferencial tangible e intangibles para el usuario y los beneficios que les aportan.
- Identificar las oportunidades de desarrollo de nuevos productos o servicios orientados al cliente desde la digitalización.

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.



SERVICIO POSTVENTA: DE CENTRO DE COSTES A OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 19 de junio. 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 pymes industriales 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. - 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

- 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 más de 50 proyectos de pymes industriales de Euskadi.





CONTENIDOS 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 el negocio postventa.
- Presentación del camino recorrido por empresas pymes industriales de Euskadi.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**IDOIA ICETA
HERNÁNDEZ**

Cofundadora de
**DIGITALENTU y ADI
REVOLUTION**

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, es cofundadora de INDI Partners, vehículo inversor que apuesta por proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.

CÓMO AVANZAR EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN MI EMPRESA

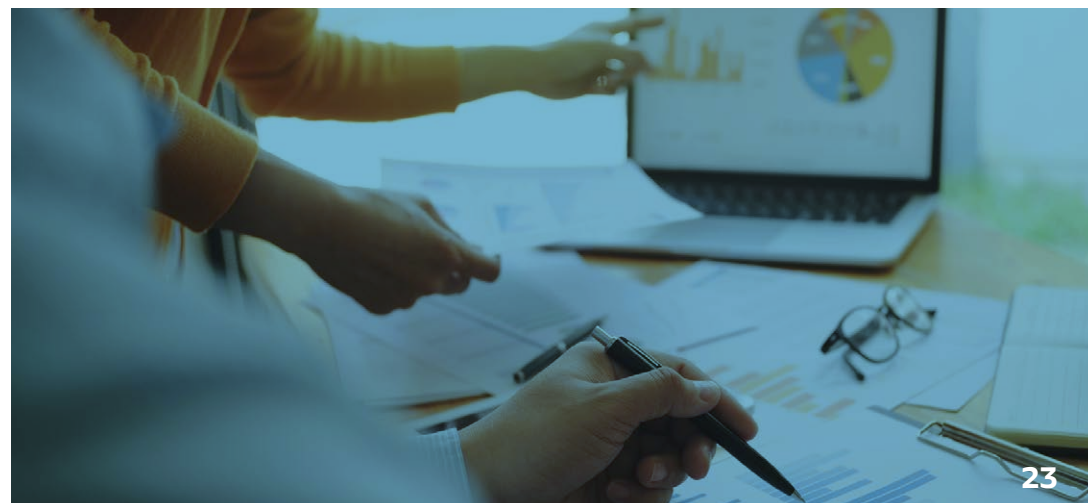
[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 5 de junio. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	• Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores interesadas en dar los primeros pasos o mejorar su proceso de gestión de la innovación. • Gerencias y responsables de departamentos que mediante casos prácticos quieran conocer y asentar las bases de la innovación empresarial y cómo gestionarla en su empresa. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son proporcionar criterios y herramientas para:

- Asentar las bases de la innovación empresarial y su aportación a la estrategia de la empresa.
- Comprender el proceso de gestión de la innovación y diferenciar sus diferentes formas de abordaje: gestión de la innovación puntual (proyecto de innovación) y sistemática (estrategia, cartera de proyectos de innovación).
- Conocer y disponer de herramientas para la gestión de la innovación.
- Obtener información clave para el fácil acceso a recursos de apoyo a la innovación.
- Conocer casos prácticos de gestión de la innovación en pymes.



CÓMO AVANZAR EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN MI EMPRESA

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Innovación en la pyme

- ¿Qué entendemos por innovación en el ámbito de la empresa?
- ¿Por qué y para qué innovar en la pyme?
- ¿Se puede gestionar la innovación?

2. Gestión de la innovación en la pyme

- ¿Dónde nos situamos en nuestra empresa?
- Formas de abordar la innovación: puntual o sistemática.

3. Ámbitos y herramientas para la gestión de la innovación en la pyme

- Estrategia de innovación.
- Proceso de gestión de la innovación.
- Cartera de proyectos de innovación.
- Indicadores para la medición de impactos y resultados.

4. Recursos a disposición de las pymes

- Red de Agentes de Apoyo a la Innovación.
- Organizaciones del conocimiento y soluciones especializadas.
- Principales instrumentos de financiación y servicios para las pymes.

5. Casos de empresas con experiencia en gestión de la innovación

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ROBERTO MANSO DEL CAÑO

Responsable de Proyecto
en la Agencia Vasca de la
Innovación, Innobasque

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Universidad de Deusto), con un máster en Desarrollo Directivo (Universidad de Deusto). Formación complementaria en modelos de negocio, gestión de la innovación, Industria 4.0, metodologías ágiles, y conocimiento del tejido empresarial vasco y el sistema vasco de I+D+i.

Desde su incorporación a Innobasque en 2013, ha desarrollado su carrera profesional en el área de la innovación en empresas. Ha liderado y coordinado proyectos relacionados con la innovación en los modelos de negocio y la gestión de la innovación. Es responsable del Mapa de Innovación Vasca, un buscador de soluciones, casos prácticos y agencias del Ecosistema Vasco de Innovación. Además, asesora a empresas, ayudándolas a trabajar sus retos y problemáticas gracias a la innovación.



OLGA GÓMEZ GERBOLÉS

Responsable de Proyecto
en la Agencia Vasca de la
Innovación, Innobasque

Licenciada en Ciencias Económicas, especializada en Desarrollo Regional y Urbano (UPV/EHU). Formación complementaria en: Gestión de la tecnología y la innovación en las organizaciones, Competitividad empresarial y desarrollo regional, Gestión del Cambio y Participación genuina, *Design Thinking*, Gestión y Mejora del Proceso de innovación. Coautora en diferentes publicaciones sobre metodologías y experiencias de innovación en cooperación.

Desde su incorporación al Clúster del Conocimiento en Gestión en Empresarial (1999) e Innobasque (2007), desarrolla su trayectoria profesional en áreas relacionadas con asesoramiento en innovación en cooperación, gestión basada en las personas, investigación y activación de equipos de innovación abiertos, construcción de redes y comunidades de innovación, con foco en activación de proyectos de innovación e impacto en diferentes sectores (industrial, agroalimentario, salud, ...).

LA DECISIÓN DE INVERTIR EN PROYECTOS DE INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 26 de junio. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Elkargi. Paseo Mikeletegi, 50, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	• Exclusivo para cargos de dirección, responsables de áreas de Administración y Económico Financiera y responsables de proyectos orientados a la innovación de pymes industriales y servicios conexos. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- Aplicar metodologías y criterios para la toma de decisiones en inversiones a largo plazo, especialmente en proyectos de innovación.
- Considerar no solo los aspectos evidentes, como el coste de la inversión y los ahorros estimados o incrementos de rentabilidad esperados, sino también otros factores clave que pueden influir en el resultado final. Entre ellos los costes asociados a la puesta en marcha de la inversión, los gastos de adaptación de la organización y la estimación del incremento necesario en el capital circulante que deberá ser financiado.
- Abordar el riesgo de éxito como en un elemento crucial, ya que las inversiones en innovación implican incertidumbres sobre la viabilidad económica, la tecnológica y el retorno real esperado.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Metodología para el análisis de la inversión

- Estructura los sistemas para obtención de información y cuantificación de los flujos de caja para la determinación de la rentabilidad de los diferentes proyectos de inversión.
- Identifica los criterios y la problemática en la determinación del coste de capital a aplicar en los procedimientos de actualización de los flujos futuros.
- Aplica los métodos de valoración de los proyectos, e identifica qué aporta cada uno de ellos. Métodos VAN, ROI/TIR, PAY BACK.

2. Aplicabilidad real en la toma de decisión de una inversión

- Cómo analizar alternativas cuando la inversión no es rentable.
- Define los factores estratégicos determinantes en la toma de decisión. La visión técnica vs. la financiera.
- Recomendaciones para la decisión en entornos de incertidumbre.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



IÑAKI MUÑOYERRO
Director General de
Taladros Especiales S.L.

Profesional con más de 20 años de experiencia en liderazgo empresarial, gestión estratégica y desarrollo de negocio en sectores industriales y de seguridad.

Actualmente, es Director General de Taladros Especiales, S.L., con anterioridad lo fue de NUEVA SIBOL, SL. Además desempeñó roles directivos en MSA y Guardian Industries. Como gestor empresarial ha liderado procesos de transformación cultural en la empresa, de digitalización y de internacionalización, combinando negociación, liderazgo y gestión de crisis con una sólida visión estratégica para transformar modelos de negocio.

Como docente desde el 2024 forma parte del equipo de formadores colaboradores de ELKARGI.

FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i



INTRODUCCIÓN A LOS PROGRAMAS EUROPEOS. DÓNDE ENCONTRAR LA INFORMACIÓN QUE NECESITA MI EMPRESA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Martes, 18 de marzo. De 9:00 a 14:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	5 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación con experiencia en la preparación y gestión de proyectos de I+D+i, así como con la necesidad o interés de conocer programas europeos. El curso está orientado a personas con poca experiencia en programas europeos ya que se introducirán los conceptos básicos generales de los mismos. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Aportar un conocimiento inicial de todas las oportunidades de acceso a financiación internacional de proyectos de I+D+i: Horizonte Europa, Life, Europa Digital, Interreg, Erasmus+, Eureka, programas bilaterales.
- Conocer los objetivos, estructura, presupuesto, tipos de proyecto y requisitos para la participación en cada programa.
- Conocer las recomendaciones para presentar un proyecto con posibilidades de éxito, de la mano de personas expertas en la preparación y gestión de proyectos de I+D+i.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Prioridades políticas de la Unión Europea en el periodo 2025-2027: base lógica para entender las líneas de apoyo a la I+D+i.
- Introducción a los principales instrumentos de financiación: Horizonte Europa, Life, Europa Digital, Interreg, Erasmus+, Eureka, Innovation Fund, Conecting Europe Facility, programas bilaterales. En esta parte de la formación recorreremos la visión, retos, estructura, presupuesto, subprogramas, tipos de proyectos y novedades clave de cada uno de los programas de financiación y sus plataformas (Funding&Tenders Portal, EUREKA, CORDIS, etc.).



FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**

CEO en Qi EUROPE

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

INTRODUCCIÓN A LA MODALIDAD *LUMP SUM* EN HORIZONTE EUROPA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Martes, 8 de abril. De 9:00 a 14:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	5 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 en topics con modalidad Lump Sum. • Con cierta experiencia en la presentación, preparación y gestión de proyectos de I+D+i en programas europeos. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer los primeros pasos para empezar a trabajar con esta forma de financiación y los detalles sobre cómo establecer un presupuesto de *Lump Sum*.
- Conocer las características clave para preparar una propuesta con *Lump Sum*, su evaluación y gestión de subvenciones.
- Aprender a definir y justificar esta forma de financiación proporcionando estimaciones de costes en la gestión del proyecto.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Por qué en Horizonte Europa se utiliza esta forma de financiación.
2. Cómo funciona esta forma de financiación y qué se debe tener en cuenta al escribir una propuesta.
3. Cómo se consiguen reducir los errores administrativos y financieros a través del *Lump Sum*.
4. Por qué supone un acceso más fácil al programa, especialmente para las organizaciones más pequeñas, que a menudo carecen de la experiencia y la capacidad para hacer frente a las complejas normas sobre justificación de costes reales.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**

CEO en Qi EUROPE

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. 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 nuevo negocio (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 AVANZADO EN LA PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Sesión 1. Martes, 29 de abril. De 9:00 a 14:00 h. Sesión 2. Martes, 6 de mayo. De 9:00 a 14:00 h. Sesión 3. Martes, 13 de mayo. De 9:00 a 14:00 h. Sesión 4. Martes, 27 de mayo. De 9:00 a 14:00 h. * Es obligatorio asistir a las cuatro sesiones.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	20 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

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Adquirir las competencias para elaborar una propuesta de éxito, incluyendo criterios relacionados con las prioridades políticas y el programa estratégico 2025-2027.
- Conocer y practicar *tips* 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.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Entorno general y estructura de Horizonte Europa:

- Prioridades políticas y plan estratégico 2025-2027.
- Estructura de Horizonte Europa. Agencias ejecutivas.
- Sinergias entre HE y otros programas europeos.
- Los partenariados europeos, tipos y oportunidades.
- Criterios de elegibilidad y tipos de financiación.
- Análisis y adecuación de una idea de proyecto a HE.

2. Planificación de la propuesta:

- Breve revisión de The Funding & Tenders Portal.
- Los aspectos transversales relevantes en Horizonte Europa.
- Características de un consorcio de éxito.

3. Preparación de la propuesta:

- Parte A: Información administrativa.
- Parte B: Plantilla de memoria técnica y anexos.

4. Evaluación de propuestas:

- Proceso de evaluación y el *rebuttal process* para reclamaciones.
- Criterios de evaluación en cada sección y *tips* para convencer al evaluador.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**
CEO en Qi EUROPE

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



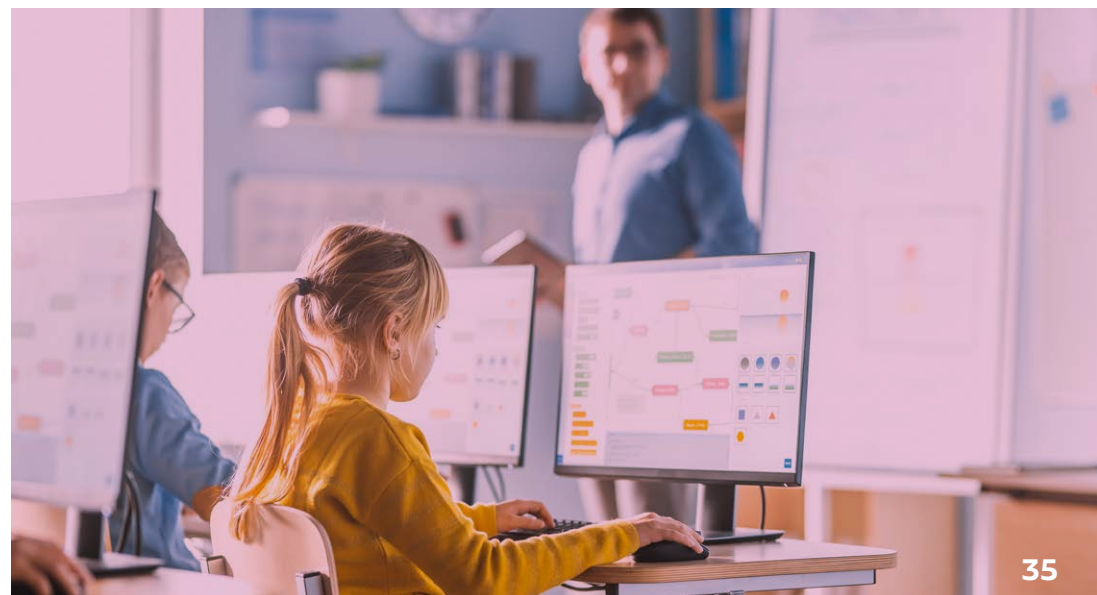
WORKSHOP DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA LA EDUCACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Sesión 1: 10 de febrero, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 2: 11 de febrero, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 3: 12 de febrero, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 4: 13 de febrero, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 5: 14 de febrero, de 9:30 a 13:30 h. * Es obligatorio asistir a las cinco sesiones. ** Todas las sesiones tendrán un componente práctico. Es imprescindible traer un PC para la sesión.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	20 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para organizaciones socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque del sector educativo (colegios, centros de FP o universidades, así como otras entidades vinculadas) interesadas en adquirir conocimientos básicos sobre inteligencia artificial y su aplicación efectiva en el aula. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Proporcionar una comprensión sólida de los conceptos básicos de la inteligencia artificial y su aplicación específica en entornos educativos.
- Capacitar en la creación efectiva de materiales educativos enriquecidos con inteligencia artificial, fomentando la personalización y la adaptabilidad según las necesidades del estudiante.
- Experimentar con diversas herramientas y plataformas de IA diseñadas para mejorar la enseñanza y el aprendizaje.
- Conocer casos de estudio reales de instituciones educativas que han implementado con éxito soluciones de IA.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Sesión 1:

De dónde venimos, dónde estamos y hacia dónde vamos.

- Conceptos básicos de la inteligencia artificial generativa aplicados a la Educación.
- Desafíos de la IAG en la Educación.
- Aplicaciones y beneficios en entornos educativos. Casos de uso.
- Ética y responsabilidad en el uso de la IAG.
- Tu caso: identifica un proyecto en el que aplicar la IAG en tu centro.

Sesión 2:

Cómo dialogar con la máquina.

- Herramientas y lenguajes de programación comunes utilizados en IA.
- Introducción al *prompting*: la base para dialogar con la máquina.
- Aplicación del *prompting* en Educación. Casos de uso prácticos y ejemplos para el día a día.
- Otros ejemplos prácticos de cómo aplicar el *prompting* en entornos educativos.
- Tu caso: utilizando el *prompting*.

Sesión 3:

Generación de contenidos (I)

- Casos de uso de productividad en el aula.
- Resumen de textos.
- Lectura y análisis de textos.
- Corrección de textos.
- Transcripciones.
- Presentaciones (slides y PPT).
- Asistente en el aula.
- Creación de materiales específicos.
- Traducción de textos y clases.
- Tu caso: generando contenidos.

Sesión 4:

Generación de contenidos (II)

- Los agentes conversacionales: Chatbot y avatares.
- Creación de imágenes.
- Creación de vídeos.
- Diseños.
- Música: sonidos y voces.
- Tu caso: generando contenidos.

Sesión 5:

Y ahora... ¿qué nos depara el futuro?

- Limitaciones y desafíos éticos en la implementación de la IAG en el aula.
- La importancia del desarrollo de habilidades digitales en la era de la IAG.
- Tendencias futuras en el uso de la IAG en Educación.
- Caso de uso para el desarrollo profesional: analizando tu proyecto.
- Tu caso: analizando lo aprendido.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR

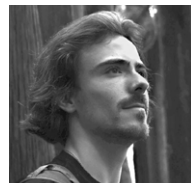


**ALEX RAYÓN
JEREZ**

CEO y Co-Founder
de Brain and Code

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**

Big Data & Business
Iberdrola

Máster 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 y 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.



**JOSÉ LUIS MARÍN
CASTILLO**

Head of marketing
de Brain and Code

Máster en Marketing y Dirección comercial (Universidad del País Vasco), especialista en Gestión de Marketing, Investigación de mercados y dirección de proyectos. Licenciado en Administración de Negocios Internacionales. Actualmente es el *head of marketing* y comunidad de Brain and Code, desempeñando funciones de comercialización, generación de contenidos. Especialista en Inteligencia Artificial Generativa enfocada a la generación de imágenes, videos y textos. Docente en el Workshop de Inteligencia Artificial en abierto de Brain and Code y de dos programas de formación similares dirigidos a empresas del sector financiero.



**ENRIQUE ONIEVA
CARACUEL**

Director en Deusto
Big Data

Doctorado en Ciencias de la Computación-Inteligencia Artificial. Profesor de la Facultad de Ingeniería y actualmente, director en Deusto Big Data. Especialista en investigación y es responsable de Proyectos de la Unidad de Movilidad del Instituto Tecnológico de Deusto. Autor de más de 100 artículos científicos y participante en más de 25 proyectos de investigación en el ámbito de la aplicación de técnicas de inteligencia artificial, *Machine Learning* y *Big Data*. Además es tutor y mentor de proyectos Data Driven.

WORKSHOP DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

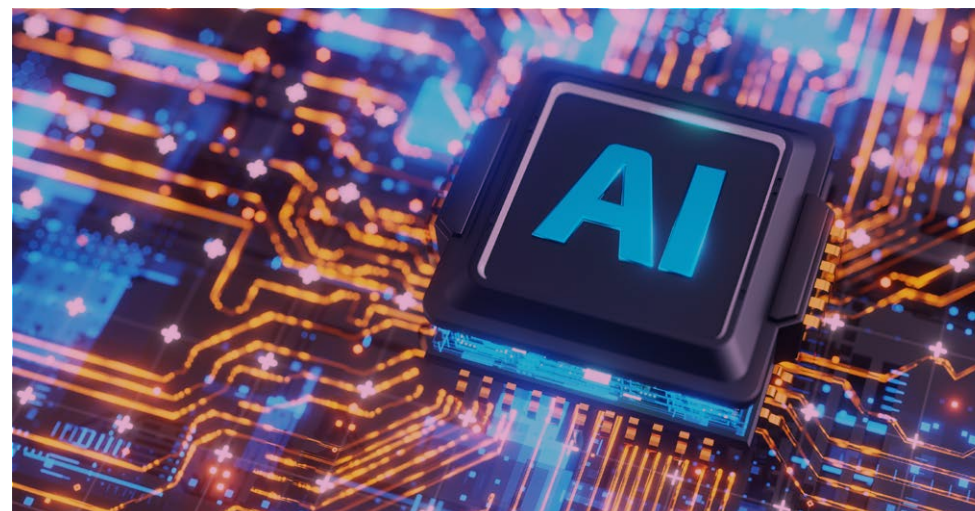
INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Sesión 1. 20 de marzo. De 10:00 a 13:00 h. Sesión 2. 26 de marzo. De 10:00 a 13:00 h. Sesión 3. 2 de abril. De 10:00 a 13:00 h. * Es obligatorio asistir a las tres sesiones. ** Todas las sesiones tendrán un componente práctico. Es imprescindible traer un PC para la sesión.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	9 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 quieran 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 el negocio.
- Proporcionar a los participantes un conocimiento profundo y actualizado sobre la tecnología emergente de la inteligencia artificial generativa (IAG) y sus aplicaciones en diversos sectores empresariales.
- Capacitar a los profesionales para liderar y gestionar la implementación de IAG en sus organizaciones, promoviendo así una transformación efectiva de las operaciones empresariales.
- 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.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Sesión 1. Introducción a la IAG

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. IAG para la productividad

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

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
JEREZ**

CEO y Co-Founder
de Brain and Code

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.



**ENRIQUE ONIEVA
CARACUEL**

Director en Deusto
Big Data

Doctorado en Ciencias de la Computación-Inteligencia Artificial. Profesor de la Facultad de Ingeniería y actualmente, director en Deusto Big Data. Especialista en investigación y es responsable de Proyectos de la Unidad de Movilidad del Instituto Tecnológico de Deusto. Autor de más de 100 artículos científicos y participante en más de 25 proyectos de investigación en el ámbito de la aplicación de técnicas de inteligencia artificial, *Machine Learning* y *Big Data*. Además es tutor y mentor de proyectos Data Driven.



**JOSÉ LUIS MARÍN
CASTILLO**

Head of marketing
de Brain and Code

Máster en Marketing y Dirección comercial (Universidad del País Vasco), especialista en Gestión de Marketing, Investigación de mercados y dirección de proyectos. Licenciado en Administración de Negocios Internacionales. Actualmente es el head of marketing y comunidad de Brain and Code, desempeñando funciones de comercialización, generación de contenidos. Especialista en inteligencia artificial generativa enfocada a la generación de imágenes, videos y textos. Docente en el “Workshop de inteligencia artificial” en abierto de Brain and Code y de dos programas de formación similares dirigidos a empresas del sector financiero.



**RUBÉN
CHÁVARRI**

Senior Product
Manager en Iberia

Product Manager especializado en soluciones digitales centradas en el usuario, con experiencia en sectores como *e-commerce* (Iberia, Libere - SmartBuildings), *fintech* (BBVA, Santander) y salud (Wheeling Hospital - USA).

Ha liderado equipos estratégicos, logrando un incremento del 5% en retención en B2B, promoviendo autoservicio reducción del 50% en tiempos de alta y disminuyendo un 10% las llamadas al *call center*, entre otros.

Su enfoque combina innovación y trabajo en equipo para crear productos que aporten valor comercial y soluciones prácticas. Comprometido con el aprendizaje continuo, busca contribuir al desarrollo de productos significativos.

TALLER PRÁCTICO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	7 de mayo. De 9:00 a 17:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	8,5 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Administraciones públicas socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque (ayuntamientos, Diputaciones Forales, sociedades públicas y departamentos del Gobierno Vasco) y empresas consultoras que asesoren a las mismas: • Que quieran dar los primeros pasos sobre compra pública de innovación. • Que quieran seguir avanzando en sus conocimientos sobre compra pública de innovación. • Con inquietud en mejorar la efectividad de las compras que realizan. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Ofrecer una visión práctica acerca de los aspectos fundamentales para poder desarrollar iniciativas de compra pública de innovación (CPI).
- Ilustrar el potencial de la CPI a través de casos reales a escala internacional.
- Identificar, de manera práctica, cómo poder definir las licitaciones de CPI.
- Aprender, de forma práctica, las capacidades necesarias para el desarrollo de la CPI.
- Conocer el trabajo en red necesario para lograr una CPI efectiva e inclusiva.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- Compra pública de innovación: qué, por qué, y para qué.
- Fases del proceso: desde la consulta preliminar al mercado a la licitación.
- Tipos de compra pública innovadora y cuándo aplicar cada uno.
- Ejercicio práctico: Selección del tipo de CPI en base a los resultados de la consulta preliminar al mercado.
- Procedimientos operativos jurídico-administrativos asociados a la CPI: claves y diferencias respecto a la contratación "clásica".
- Casos reales.
- Lecciones aprendidas de empresas y agentes científico-tecnológicos participantes en los procesos de CPI.
- Servicios y programas públicos de apoyo.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



JON MIKEL ZABALA-ITURRIAGAGOITIA
Profesor titular en el Departamento de Economía de la Universidad de Deusto

Recibió su doctorado en Proyectos de Ingeniería e Innovación (2008) en la Universidad Politécnica de Valencia. Sus principales intereses se centran en las políticas de ciencia, tecnología e innovación, la gestión de la innovación y el uso de indicadores para informar las políticas públicas en relación con la innovación. Su investigación ha tenido un importante impacto a nivel político, colaborando con organizaciones supranacionales como la Comisión Europea, la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (UNECE) y el Banco Mundial.



VANESA MARTÍNEZ MONROY
Coordinadora de Contratación Pública e Innovación Legal, TECH FRIENDLY

Más de 15 años de experiencia en el sector público local como cargo público en un ayuntamiento de una gran población, desde hace más de 5 años se dedica al desarrollo de proyectos de consultoría enfocados a acompañar a administraciones públicas en sus procesos de modernización y mejora continua. Cuenta con gran experiencia en la planificación estratégica y evaluación de políticas públicas, en contratación pública, en las políticas públicas de fomento de la innovación (aplicando herramientas como la Compra Pública de Innovación (CPI) y los *Sandbox* Urbanos) y en la promoción de soluciones innovadoras y disruptivas en la gestión pública.



BORJA GÓMEZ LÓPEZ
Senior Manager de Innovación y Competitividad Territorial, TECH FRIENDLY

Especialista en desarrollo de proyectos de consultoría, con especial foco en acompañar a administraciones públicas en sus procesos de mejora continua a diversos niveles y desde distintas vertientes. Ha dirigido distintos proyectos de planificación estratégica y evaluación de políticas públicas. Cuenta con gran conocimiento en sectores como el turístico, las políticas de sostenibilidad o el sector *Smart City*, así como en políticas públicas de fomento de la innovación y la financiación orientada a administraciones públicas, especialmente a nivel europeo y, con foco concreto, en el marco Next Generation EU.



INNOVACIÓN AUMENTADA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Sesión 1. 21 de mayo, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 2. 29 de mayo, de 9:30 a 13:30 h. Sesión 3. 5 de junio, de 9:30 a 13:30 h. * Es obligatorio asistir a las tres sesiones. ** Todas las sesiones tendrán un componente práctico. Es imprescindible traer un PC para la sesión.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
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 en conocer más sobre la inteligencia artificial generativa (IAG) como una herramienta para mejorar la innovación en sus organizaciones. • Que quieran profundizar en el concepto de "Innovación Aumentada" con un enfoque de los procesos de innovación hibridado con la inteligencia artificial generativa para potenciar sus capacidades. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Entender las IAs generativas (conceptos base, riesgos, oportunidades...) y su implicación en el futuro del trabajo (organizaciones aumentadas).
- Profundizar en el concepto de innovación aumentada y experimentarlo de primera mano desarrollando un proyecto real.
- Usar diferentes herramientas de IA generativa (ChatGPT, Claude, Perplexity, Midjourney, Galileo...) en un proceso de innovación con un reto real.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Innovación aumentada. Acelera tu capacidad de generar soluciones innovadoras.

A lo largo de todo el programa, los participantes deberán trabajar en un reto real, avanzando en cada sesión del programa en el mismo y usando diferentes herramientas de IA generativa.

Sesión 1.

- **Introducción a la IA generativa.** (120 minutos).

Sesión centrada en introducir los conceptos básicos de las IAs generativas, una breve historia de la IA hasta llegar a las GenAI, repaso sobre los principales riesgos y limitaciones (sustitución de trabajos, sesgos, desinformación, ética, privacidad, ciberseguridad, brechas, sostenibilidad...) y presentación de diferentes herramientas y casos de uso.

- **Introducción al concepto de organizaciones y equipos aumentados.** (30 minutos).

Sesión centrada en reflexionar sobre el futuro del trabajo e introducción a los conceptos de “equipos centauro” y organizaciones y equipos aumentados.

- **Introducción a la innovación aumentada.** (30 minutos).

Sesión centrada en presentar metodologías de innovación y cómo la IA

se puede introducir en las diferentes fases (exploración y mapeo, investigación y definición, ideación, prototipado y testing) para incrementar su calidad y eficiencia.

- **Introducción a algunas herramientas de GenAI y diferentes técnicas de *prompting*.** (60 minutos).

Sesión práctica centrada en la introducción de diferentes herramientas (ChatGPT, Claude, Perplexity, Midjourney...) y en técnicas de *prompting* avanzado usando *frameworks* como RASCEF o las 4S.

Sesión 2.

- **Mapeo y exploración.** (120 minutos).

Sesión práctica centrada en revisar diferentes técnicas de mapeo y exploración (Stakeholders Map, User Persona, Business Model Canvas, Customer Journey...) y cómo se podrían mejorar usando IA generativa (ChatGPT, Perplexity, Claude...).

- **Investigación y definición.** (120 minutos).

Sesión práctica centrada en revisar diferentes técnicas de investigación y definición (Diagrama ERAF, Metáfora del problema, Entrevistas cualitativas, Insights Clúster...) y cómo se podrían mejorar usando IA generativa (ChatGPT, Perplexity, Claude...).

Sesión 3.

- **Ideación y priorización.** (90 minutos).

Sesión práctica centrada en revisar diferentes técnicas de creatividad estructurada y priorización (“Seis sombreros para pensar”, SCAMPER, matriz impacto / esfuerzo...) y cómo se podrían mejorar usando IA generativa (ChatGPT, Claude...).

- **Prototipado.** (120 minutos).

Sesión práctica centrada en revisar diferentes técnicas de prototipado (alta y baja fidelidad) y cómo se podrían mejorar usando IA generativa (Midjourney, VIZCOM, Galileo...).

- **Testing y pivotaje.** (30 minutos).

Sesión práctica centrada en cómo desarrollar procesos de *testing* con usuario, recolección de insights y toma de decisiones usando IA generativa (ChatGPT, Claude...).

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



DAVID ALAYÓN
CEO y cofundador de
Innuba.

Experto en tecnologías disruptivas y, concretamente, de IAs generativas.



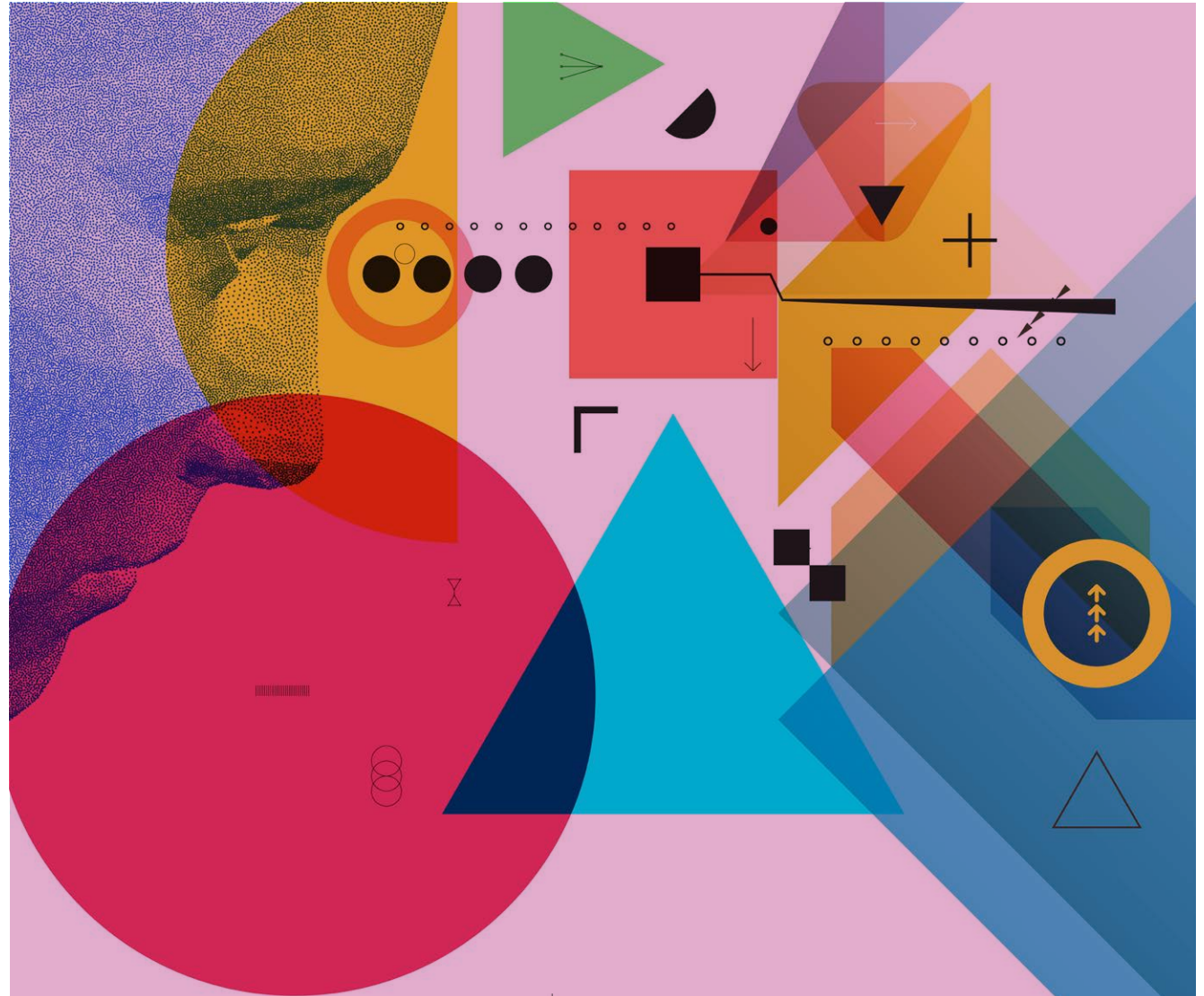
PEPO JIMÉNEZ
Content Manager de Innuba.

Periodista creativo. Experto en el uso de IAs generativas para la generación de contenidos.



GUILLERMO MONDELLI
Diseñador estratégico de
Innuba.

Experto en IAs generativas.



TECNOLOGÍAS PARA NO ESPECIALISTAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	18 de junio. De 9:30 a 13:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	3,5 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 que son tendencia 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.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

El objetivo primordial es que personas sin un conocimiento previo de las tecnologías y procedentes de departamentos, organizaciones y sectores diversos puedan entender las tecnologías de las que más se habla actualmente, e imaginar su potencial impacto en sus organizaciones.

Y concretamente:

- Comprender 5 tecnologías que son tendencia actualmente y su impacto en la innovación de las organizaciones.
- Aprender las incertidumbres, barreras y retos para su implantación en las organizaciones.
- Conocer casos prácticos de aplicación de estas tecnologías en diferentes tipos de organizaciones.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

La formación tendrá un formato de taller en el que se combinarán presentaciones de 20 minutos de cada tecnología, en lenguaje no técnico y cercano a las necesidades de las organizaciones, seguidos de 20 minutos de reflexión y coloquio sobre la aplicación, barreras, retos... de la aplicación de esa tecnología a las organizaciones.

Se han elegido, para esta primera edición, tecnologías con potencial de aplicación transversal en los sectores más diversos.

Las tecnologías que se abordarán serán:

- | | |
|------------------------------|--|
| A. Internet of Things (IoT) | D. Realidad Virtual y Realidad Aumentada |
| B. Big Data | E. Ciberseguridad |
| C. Robótica y Automatización | |

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



Internet of Things

IOSU GABILONDO
IKERLAN

Responsable de Área de Inteligencia Distribuida y Conectada.



Big Data

RAÚL MIÑÓN
TECNALIA

Investigador principal.
Dr. Ingeniero informático, desarrolla proyectos de investigación e innovación en áreas como Big Data, DevOps, Edge Intelligence y MLOps.



Realidad Virtual y Realidad Aumentada

**IGOR GARCÍA
OLAIZOLA**
VICOMTECH

Director División Industria.
Dr. Ingeniero en Automática y Electrónica industrial.



Robótica y Automatización

ENEKO UGALDE
TEKNIKER

Director de la unidad de Sistemas Autonomos e Inteligentes.
Ingeniero en Electrónica de Sistema por MU.
30 años de experiencia en automatización y robótica.



Ciberseguridad

OSCAR LAGE
TECNALIA

Responsable de Ciberseguridad y Blockchain, supervisando la estrategia e investigación de 50 científicos. Miembro del consejo asesor de varias compañías.



EL ABC DE LA INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	25 de marzo. De 9:30 a 17:30h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	8 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para cualquier organización (empresa, administración pública, entidad educativa o social) socia de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque que mediante casos prácticos quiera conocer o asentar las bases de qué es la innovación y cómo puede contribuir a la organización. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Adquirir los conceptos básicos de innovación.
- Identificar qué es innovación y su diferencia con la I+D.
- Conocer casos prácticos de innovación de diferentes tipos de organizaciones.
- Entender la aportación de la innovación a la estrategia de la organización.
- Conocer las claves para dar los primeros pasos.



EL ABC DE LA INNOVACIÓN

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Parte 1. Innovación: ¿Por qué hablamos sobre innovación? ¿Qué es? ¿Por qué es importante para cualquier organización?

- Contexto global.
- Definición (es).
- Evolución del concepto.
- Casos de innovación.
- Ejercicios prácticos para identificar la innovación.

Parte 2. Innovación y estrategia.

- Los diferentes ámbitos de innovación en una organización.
- La innovación estratégica.

Parte 3. Primeros pasos.

- Organización.
- Proyectos de innovación.
- Indicadores.

Parte 4. Caso práctico.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ALAITZ LANDALUZE
Coordinadora General
de la unidad de Políticas
de Ciencia, Tecnología e
Innovación en Innobasque.

Alaitz Landaluze es licenciada en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad del País Vasco 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 así como en el diseño y gestión de varios programas de I+D e innovación de diferentes departamentos del Gobierno Vasco y Diputaciones Forales.



IÑAKI GANZARAIN
Coordinador operativo
en la unidad de Políticas
de Ciencia, Tecnología e
Innovación en Innobasque.

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.

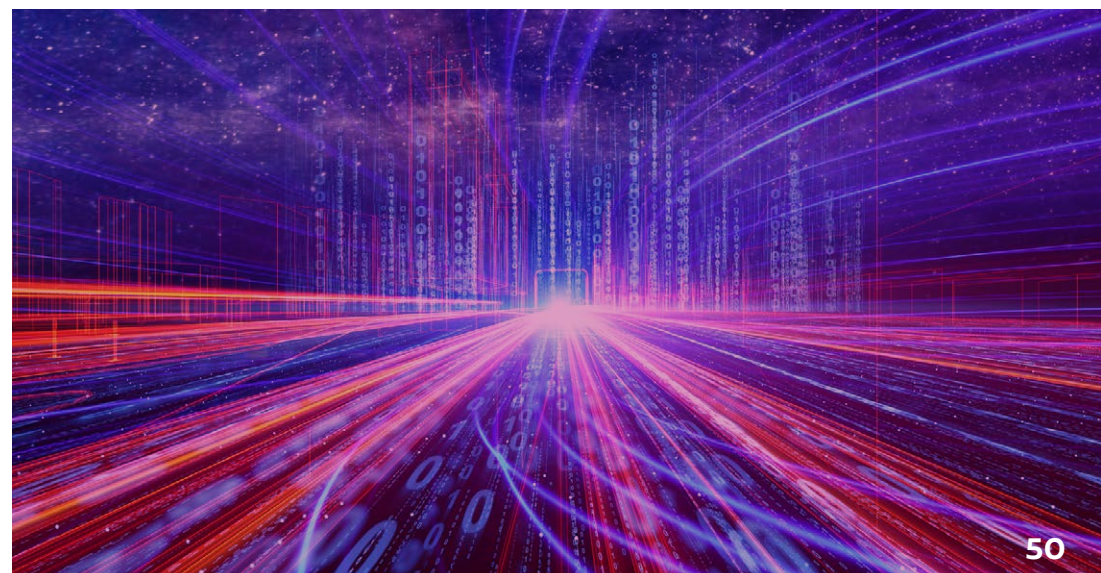
CÓMO HACER *ROADMAPPING* TECNOLÓGICO Y CÓMO LLEGAR AL MERCADO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	9 de abril. De 9:30 a 14:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	5 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para cualquier organización (empresa, agente de la RVCTI, administración pública, entidad educativa o social) socia de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque: • Que quieran comenzar a realizar actividades de estrategia tecnológica de forma sistematizada y planificada. • Con inquietudes innovadoras, que busquen un enfoque integral para la creación y gestión de hojas de ruta tecnológicas, aprendiendo a identificar y analizar tecnologías clave y asegurar la actualización continua de sus planes, alineando estrategias de innovación con objetivos de negocio. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Identificar y priorizar tecnologías emergentes, desarrollando habilidades para analizar oportunidades de innovación y alinearlas con los objetivos estratégicos de sus organizaciones.
- Creación y gestión de hojas de ruta tecnológicas, diseñando *roadmaps* claros y ejecutables que conecten la identificación de tecnologías con su implementación y llegada al mercado.
- Proporcionar herramientas para planificar la ejecución de proyectos tecnológicos, asignando recursos, definiendo hitos clave y garantizando el éxito de las estrategias de innovación a largo plazo.
- Conocer programas de ayudas a la innovación relacionados con el *roadmapping*.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Introducción al *Roadmapping* Tecnológico.

- Conceptos básicos: ¿Qué es el mapeo tecnológico y por qué importa?
- Beneficios: Identificación de oportunidades, mejora de la productividad y competitividad.
- Las diferentes fases de proceso.

2. Estrategias y herramientas para buscar tecnologías.

- Fuentes de información (bases de datos gratuitas, redes de innovación, informes sectoriales).
- Estrategias de búsqueda.
- Ejercicio práctico.

3. Evaluación y priorización de tecnologías.

- Criterios de evaluación (impacto, viabilidad técnica y económica, madurez tecnológica).
- Herramientas (matriz de impacto-viabilidad, etc.).
- Ejercicio práctico.

4. Planificación estratégica del mapeo.

- Cómo integrar las tecnologías priorizadas en la estrategia de la empresa.
- Creación de un plan básico de implementación (identificación de objetivos, recursos necesarios y posibles socios, definición de hitos clave).

5. Caso de uso: Ejemplo de caso práctico de aplicación del proceso de *Roadmapping* Tecnológico en su conjunto.

6. Presentación de programas de ayuda para el desarrollo de un proceso de *Roadmapping* Tecnológico (SPRI).

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**CRISTINA UGARTE
DEL VALLE**

Técnico de Innovación del
Área de Tecnología, Innovación
y Sostenibilidad de SPRI

Licenciada en Ciencia y Tecnología de los Alimentos por la UPV-EHU, obtuvo en el 2017 la certificación de Project Management Professional (PMP).

Su trayectoria profesional se centra en el ámbito de la innovación y la gestión de proyectos, donde durante 13 años y como parte del equipo de Innobasque, desempeñó funciones clave en la coordinación y apoyo técnico para la internacionalización de la I+D+i vasca en Europa. Ha gestionado redes de colaboración, ha participado en la preparación de propuestas para el Programa Marco Europeo de apoyo a la I+D+i y brindado apoyo al Gobierno Vasco en la internacionalización de sus programas de financiación de apoyo a la I+D+i.

En la actualidad, ofrece soporte técnico en el diseño, implementación, gestión y evaluación de instrumentos de apoyo a la innovación, conservando una mirada internacional en el ámbito.

Anteriormente, adquirió experiencia en control de calidad y desarrollo de nuevos productos en empresas como Unilever, Eroski y Percy Dalton en el Reino Unido.



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**

CEO en Qi EUROPE

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

MEGATENDENCIAS: QUÉ SON Y CÓMO ENTENDER SU IMPACTO

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	14 de mayo. De 9:00 a 14:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	5 horas.
PLAZAS	30
DIRIGIDO A	Exclusivo para organizaciones socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque: • Con inquietud de ver más allá del hoy e incorporar una visión de futuro en su actividad. • Que entienden que los cambios que se producen en el entorno más lejano les afectan y quieren estar atentas a lo que ocurre. • Con inquietud de profundizar en esas megatendencias y cómo pueden afectar a los distintos sectores o actividades, para pensar en clave de estrategia y toma de decisiones. • Que quieren incorporar esta visión global y de futuro superando los sesgos que tenemos incorporados. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Entender qué es el pensamiento de futuros y su importancia para la innovación y la competitividad en las organizaciones.
- Adquirir conocimientos para identificar y hacer seguimiento de las megatendencias, e incorporarlas en las decisiones de las organizaciones.
- Cuestionar o replantear las asunciones que tenemos preestablecidas.
- Conocer las principales megatendencias que nos rodean y entender cómo nos afectan.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- El pensamiento de futuros: qué es y cuáles son las claves para incorporarlo en una organización.
- Megatendencias: qué son, cómo las puedo identificar y vigilar su evolución, para incorporarlas en mi toma de decisiones.
- Ampliar nuestra mirada y percepción a la hora de detectar señales, generar escenarios y trabajar en clave de futuro.
- Debate en torno a las principales megatendencias: cuáles son y cómo pueden afectar a las organizaciones.



FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**ANGÉLICA LÓPEZ
SOBRADO**

Coordinadora servicios de
Inteligencia Competitiva
en TECNALIA Research &
Innovation

Titulada en Ingeniería Industrial, especialización Organización Industrial por la ETSII Bilbao y con un postgrado en gestión de proyectos. Ha realizado estudios específicos de vigilancia, análisis de tendencias tecnológicas y de mercado, así como la definición y despliegue de procesos VTIC e impartido formación. Forma parte del grupo de revisión de la norma "UNE 166006:2011 Gestión de la I+D+i". Cuenta con experiencia en el desarrollo de modelos, metodologías y herramientas para la gestión de la Innovación y el desarrollo de la creatividad.



UXUE IBARROLA

Directora en
Agora Desarrollo
Organizacional

Facilitadora de transformación organizacional y desarrollo de liderazgo. Con más de 16 años de experiencia en el acompañamiento a empresas públicas y privadas en sectores como salud, energías renovables y banca, impulsando procesos de cambio cultural, alineación de equipos y liderazgo resonante. Especialista en *mentoring* directivo, gestión de conflictos y diseño de programas de creatividad e innovación.



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 la Agencia Vasca de la Innovación, 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 en Business Innovation por Deusto Business School. En la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque y 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.

CURSO PRÁCTICO SOBRE LAS NOVEDADES EN INCENTIVOS FISCALES A LA I+D Y A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	11 de junio. De 9.00 a 13.30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	4,5 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. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

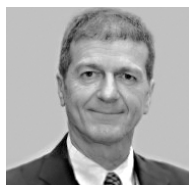
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- 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 impuesto de sociedades, 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.
- Debatir sobre la aplicación práctica del mencionado incentivo, compartir dudas, y tratar de resolver las cuestiones que se planteen.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- 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.
- Posibilidad de obtener financiación mediante la transferencia de la deducción fiscal (64 bis).
- Explicación de casos prácticos de empresas.
- Turno de debate y preguntas.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



AITOR SOLOETA

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

Especializado en Derecho Tributario Foral 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.

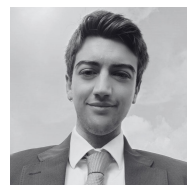
Ha participado como autor o co-autor de diversas publicaciones y artículos en revistas especializadas.



ZURIÑE MARTINEZ

Asesora fiscal en
Gómez-Acebo & Pombo

Es graduada en Economía por la Universidad del País Vasco. 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 o 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, en actuaciones de comprobación e investigación y en procedimientos económico-administrativos.



**JOSEBA
URIAGUEREC**

Responsable de proyectos
en la Unidad de Políticas
de Innovación de
Innobasque

Graduado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto. Después de más de 3 años ejerciendo de consultor en Management Solutions, en 2019 ingresó en la Agencia Vasca de la Innovación Innobasque. Es responsable de proyecto de la Unidad de Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. Entre sus actividades destaca el apoyo al Gobierno Vasco en la evaluación y seguimiento del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2030, el seguimiento y conocimiento de las ayudas públicas a la I+D, innovación y digitalización, y la realización de análisis sobre la situación de la innovación en Euskadi. En concreto, ha colaborado con la DFB en la implantación de los nuevos requisitos de I+D e innovación tecnológica del Impuesto sobre Sociedades.



IÑAKI GANZARAIN

Coordinador operativo
en la unidad de Políticas
de Ciencia, Tecnología
e Innovación en
Innobasque

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.

Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
PYMES				
LA ESTRATEGIA DE MARCA PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES Y TALENTO	DESDE EL ENTENDIMIENTO A LA ACCIÓN: CÓMO LA IA PUEDE TRANSFORMAR TU EMPRESA	CÓMO RENTABILIZAR EL TALENTO. ANTICIPAR LA PÉRDIDA GESTIÓN DE LA EDAD	CÓMO MONITORIZAR EL MERCADO: QUÉ HACER MÁS ALLÁ DE LO QUE HACE TU COMPETENCIA	CÓMO AVANZAR EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN MI EMPRESA
Día 27, Donostia	Día 6, Bilbao	Día 3, Bilbao	Día 8, Donostia	Día 5, Zamudio
	LA TÁCTICA COMERCIAL: CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS		PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL Y CAPTACIÓN DE CLIENTES	MARKETING DIGITAL INDUSTRIAL: 3 CLAVES PARA GENERAR RESULTADOS COMERCIALES
	Día 20, Vitoria-Gasteiz		Día 22, Bilbao	Día 12, Donostia
	CÓMO CONSTRUIR TU PRODUCTO PROPIO		EL COMPROMISO DE LAS PERSONAS Y EL ABSENTISMO LABORAL. FACTORES CLAVE DE UN CAMBIO CULTURAL	SERVICIO POSTVENTA: DE CENTRO DE COSTES A OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
	Día 27, Donostia		Día 29, Vitoria-Gasteiz	Día 19, Bilbao
				LA DECISIÓN DE INVERTIR EN PROYECTOS DE INNOVACIÓN
				Día 26, Donostia

FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i

INTRODUCCIÓN A LOS PROGRAMAS EUROPEOS. ENCONTRAR LA INFORMACIÓN PARA MI EMPRESA	INTRODUCCIÓN A LA MODALIDAD LUMP SUM EN HORIZONTE EUROPA	PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA
Día 18, Zamudio	Día 8, Zamudio	Días 6, 13 y 27, Zamudio
	PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA	
	Día 29, Zamudio	

ENTIDADES SOCIAS DE INNOBASQUE

WORKSHOP DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA PARA LA EDUCACIÓN	EL ABC DE LA INNOVACIÓN	WORKSHOP DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA	TALLER PRÁCTICO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN	INNOVACIÓN AUMENTADA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA
Días 10, 11, 12, 13 y 14 Zamudio	Día 25, Zamudio	Día 2, Zamudio	Día 7, Zamudio	Día 4, Zamudio
	WORKSHOP DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA	CÓMO HACER ROADMAPPING TECNOLÓGICO Y CÓMO LLEGAR AL MERCADO	MEGATENDENCIAS: QUÉ SON Y CÓMO ENTENDER SU IMPACTO	NOVEDADES EN INCENTIVOS FISCALES A LA I+D Y A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
	Días 20 y 26, Zamudio	Día 9, Zamudio	Día 14, Zamudio	Día 11, Zamudio
			INNOVACIÓN AUMENTADA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA	TECNOLOGÍAS PARA NO ESPECIALISTAS
			Días 21 y 29, Zamudio	Día 18, Zamudio



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

 **innobasque**

Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación