

# HAZINNOVA

El primer paso  
de tu PYME para  
mejorar innovando  
**2025**



**HAZINNOVA** ayuda a pymes como la tuya a ser más competitivas llevando a cabo pequeños proyectos de innovación de una manera sencilla y rápida.



## Índice

<b>01 / Si eres una pyme</b>	<b>4</b>
<b>02 / Y necesitas</b>	<b>5</b>
<b>03 / Con HAZINNOVA tu pyme recibirá</b>	<b>6</b>
<b>04 / En qué quieres innovar</b>	<b>8</b>
Desarrollo de mercado	8
Producto	8-9
Clientes	10
Nuevos mercados	11
Operativa de negocio	12
Producción sostenible	12
Logística sostenible	13
Eficiencia en gestión	14
Talento / Personas	14
Gestión económico-financiera	15
Procesos administrativos	16-17
<b>05 / Solicitar HAZINNOVA es muy fácil</b>	<b>18</b>
<b>06 / ¿Hacemos un proyecto de innovación?</b>	<b>19</b>
<b>Inspírate con sus historias de éxito</b>	<b>20</b>



# SI ERES UNA PYME

Una empresa de entre 5 y 249 personas empleadas, ubicada en Euskadi y perteneciente a uno de estos sectores

**Industria:**

- Producción de maquinaria, equipos, componentes y bienes para consumo industrial o final
- Producción, procesamiento y distribución de alimentos
- Extracción de recursos naturales (minerales, gas, petróleo, materiales)
- Generación y distribución de energía (electricidad, gas)
- Gestión de aguas y residuos

**Servicios relacionados:**

- Comercio al por mayor
- Transporte y almacenamiento
- Arquitectura, ingeniería y consultoría
- TICs y telecomunicaciones
- Actividades financieras y seguros
- Cultura y creatividad (edición, publicidad y marketing)

**Excepciones:**

- Empresas beneficiarias del programa “Innobideak” en 2022, 2023, 2024.
- Empresas con la condición de líder del programa HAZITEK 2022, 2023, 2024 y solicitantes con la condición de líder en 2025.
- En el programa HAZINNOVA las empresas solo podrán realizar un máximo de 8 microproyectos teniendo en cuenta las convocatorias 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025.

# Y NECESITAS

## **1. Ser más productivo**

Hacer que la producción de lo que vendes cueste menos, sea más rápida y sostenible.

## **2. Vender más**

Mantener satisfechos a tus clientes actuales y encontrar nuevos.

## **3. Cuidar a tu equipo**

Atender las necesidades de quienes trabajan contigo.

## **4. Gestionar mejor tus finanzas**

Saber cuánto gastas y ganas y asegurarte de que tu negocio sea rentable.

## **5. Explorar nuevos mercados**

Buscar nuevas oportunidades de negocio y nuevos tipos de clientes.

## **6. Simplificar tu trabajo**

Hacer que la gestión diaria de tu empresa sea más fácil.

## **7. Innovar en lo que ofreces**

Mejorar y ampliar tu gama de productos o servicios.

## **8. Proteger tus ideas**

Asegurar que nadie copie lo que has creado o mejorado.

## **9. Comprar, almacenar y distribuir mejor**

Comprar de manera inteligente, organizar tu almacén, controlar tu inventario y mejorar cómo entregas tus productos.

Y, todo ello, conociendo las nuevas tecnologías que pueden ayudarte a impulsar tu negocio.

# CON HAZINNOVA, TU PYME RECIBIRÁ

## ACOMPañAMIENTO PERSONALIZADO

Profesionales con experiencia y compromiso estarán a tu lado, entendiendo tu negocio a fondo y proponiendo soluciones a medida para tus necesidades específicas.

Conócelos



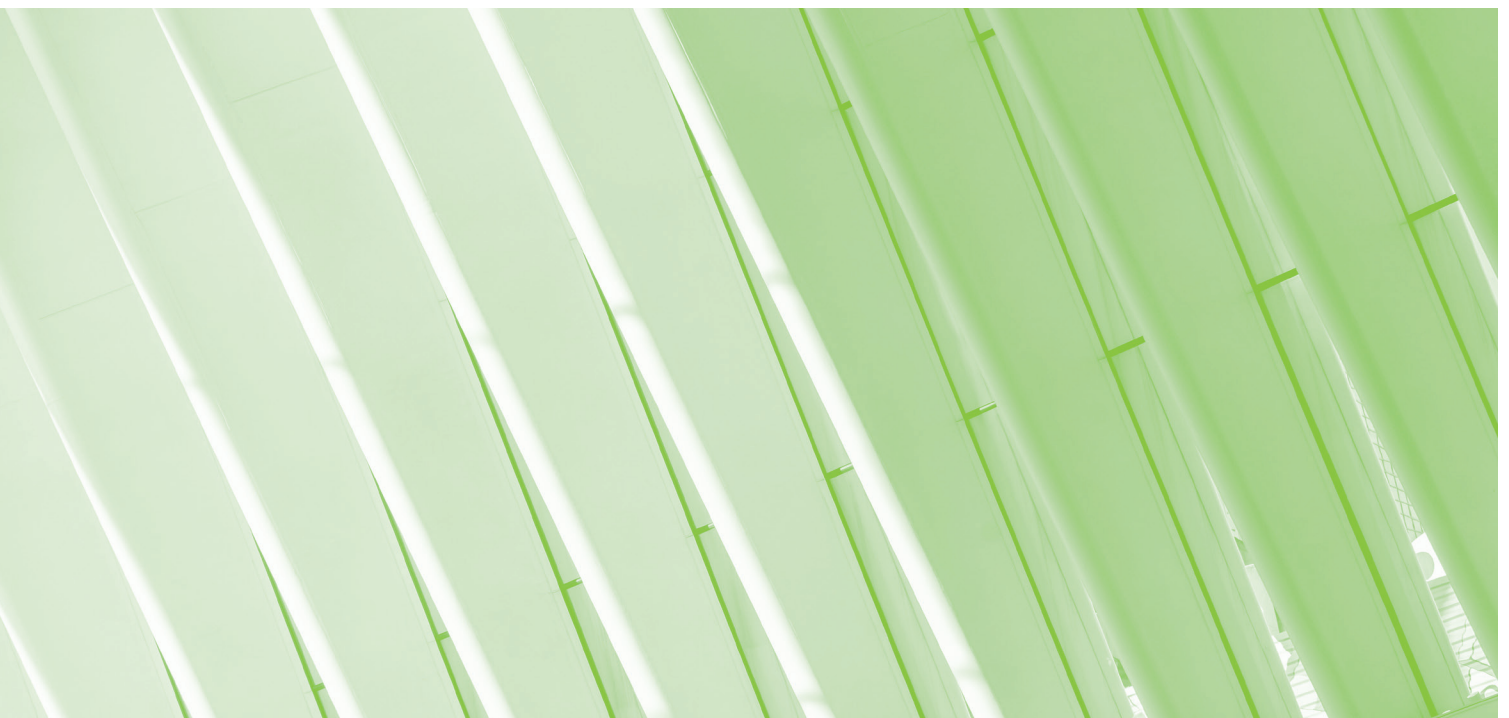
HAZINNOVA está para impulsar tu empresa hacia el futuro, aprovechando al máximo las oportunidades de innovación con el mínimo esfuerzo administrativo y el máximo apoyo experto.

# PROYECTOS CONCRETOS Y RÁPIDOS

Tendrás la oportunidad de implementar proyectos innovadores con apoyo especializado valorado en 4.000 euros y sin desembolso alguno. Verás resultados tangibles en solo 3 meses, permitiéndote avanzar rápidamente hacia tus objetivos.

## PROCESO SIMPLIFICADO

Olvídate del papeleo y de procesos complicados. La solicitud es rápida y fácil, diseñada para que puedas enfocarte en lo que realmente importa: hacer crecer tu negocio.





# ¿EN QUÉ QUIERES INNOVAR?

DESARROLLO  
DE MERCADO

HAZINNOVA  
te ayuda en  
estas áreas

## PRODUCTO

Impulsa tu negocio innovando en tu oferta. Crea productos y servicios totalmente nuevos que abran mercados y mejora los que ya tienes para superar las expectativas de tus clientes, utilizando la tecnología como un aliado estratégico. Esto te diferenciará de la competencia, y también potenciará tus ingresos, fortaleciendo tu empresa.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Adaptación y personalización de productos y servicios:** ajusta tus productos y servicios actuales a las necesidades específicas de tus clientes, aprovechando la tecnología para ofrecer soluciones personalizadas.
- **Investigación de mercado y desarrollo de producto:** emplea análisis de datos para identificar necesidades no cubiertas, guiando el desarrollo de nuevos productos o la mejora de los existentes.



# DESARROLLO DE MERCADO

- **Prototipado y productos mínimos viables (pmv):** desarrolla y valida nuevas ideas de producto mediante un proceso ágil que combina el diseño de prototipos con la creación de productos mínimos viables. Utiliza *feedback* inicial de clientes para ajustar las soluciones rápidamente, empleando herramientas tecnológicas avanzadas, y recoger valiosos aprendizajes para futuros desarrollos.
- **Estudio de viabilidad:** evalúa la factibilidad técnica y comercial de tus ideas, considerando cómo la tecnología puede mejorar la propuesta de valor.
- **Revisión o definición del modelo de negocio:** define la propuesta de valor del producto nuevo o rediseñado, así como la tipología de clientes, socios clave, fuentes de ingresos y costes.
- **Dinamización de los precios:** simula diferentes estructuras de precios para ser más competitivo.
- **Estrategias de comercialización específicas:** desarrolla planes de marketing y materiales de venta de los nuevos productos y servicios, integrados en la estrategia comercial global de la empresa, que incluyan un enfoque digital para alcanzar a tu público objetivo de manera efectiva.
- **Validación de mercado:** realiza pruebas con clientes potenciales para confirmar la aceptación de tus nuevos productos o servicios, utilizando plataformas digitales para recopilar y analizar el *feedback*.
- **Protección de la innovación:** gestiona el registro de patentes, marcas y propiedad intelectual para proteger las innovaciones en producto y asegurar una ventaja competitiva.



## CLIENTES

Aumenta tus ventas y haz crecer tu empresa con una estrategia comercial innovadora que fidelice a tus clientes actuales y atraiga a nuevos.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Identificación y segmentación de clientes:** entiende quiénes son tus clientes, incluso obtén una base de datos con clientes potenciales, qué necesitan y cómo compran, para atenderlos de forma personalizada.
- **Impacto de tendencias en los clientes:** mantente al día de los cambios del mercado que pueden influir en tus clientes y en la competencia para adaptarte rápidamente y mantener tu competitividad.
- **Plan comercial dinámico:** adapta tus estrategias comerciales, precios y canales de venta a las nuevas demandas del mercado.
- **Estrategia comercial innovadora:** expande tu clientela y mejora las ventas con tácticas y herramientas novedosas.
- **Digitalización de la relación con clientes:** conoce las tecnologías digitales que permiten mejorar la experiencia de tus clientes, haciendo el soporte y la compra más fáciles y agradables.
- **Herramientas de gestión de clientes:** utiliza sistemas para recopilar y analizar datos sobre tus clientes. Esto te ayudará a mejorar tus productos y servicios, y a planificar mejor tu producción y oferta de servicios.
- **Cuadro de mando comercial:** evalúa cómo funcionan tus acciones comerciales para ajustarlas y mejorarlas constantemente.
- **Estrategia de marca:** haz única tu marca frente a la competencia, posicionando su valor para tus clientes objetivos.
- **Comunicación efectiva:** aprende a desarrollar un plan de comunicación que resalte los beneficios de tus productos, atrayendo y reteniendo clientes.
- **Optimización de marketing y ventas:** establece procedimientos internos para desarrollar acciones de marketing y ventas de manera ordenada y eficiente e impulsar tus campañas.



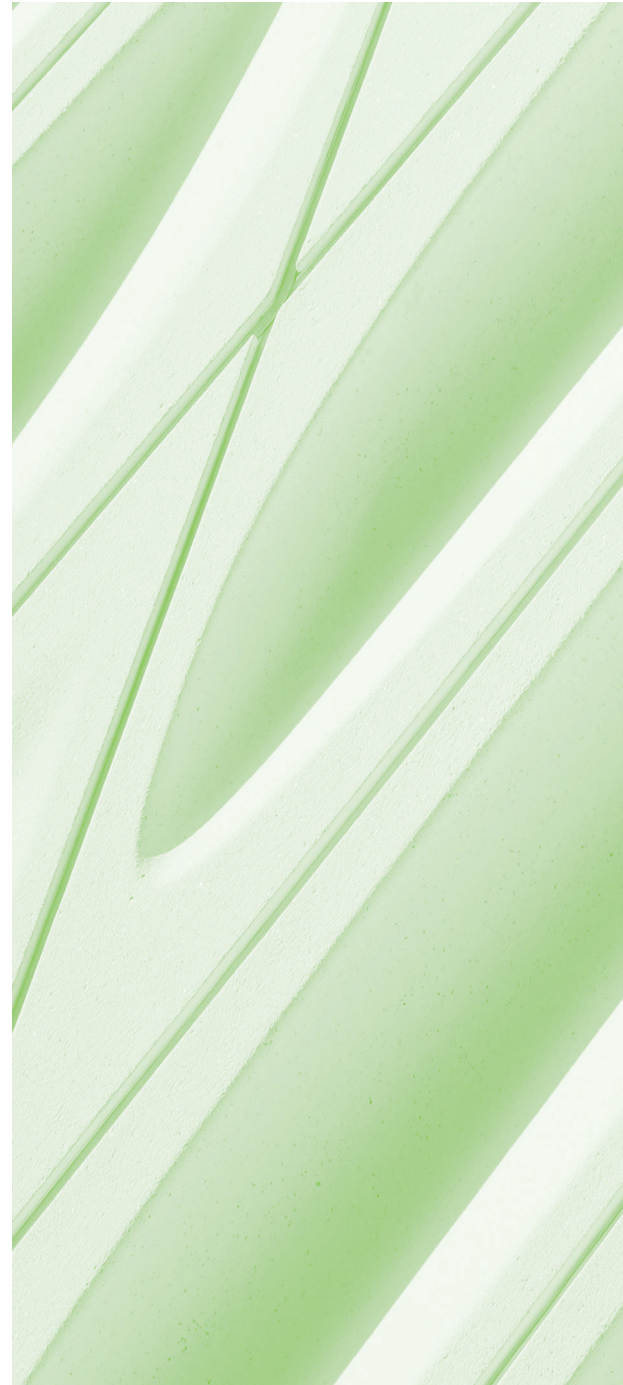
# DESARROLLO DE MERCADO

## NUEVOS MERCADOS

Amplía tu alcance y lleva tu negocio al siguiente nivel explorando oportunidades en nuevos mercados.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Exploración de mercados:** caracteriza nuevos sectores y áreas geográficas para descubrir dónde tus productos o servicios podrían tener éxito.
- **Análisis de necesidades y tendencias:** entiende las necesidades y tendencias en la demanda en los mercados potenciales, tanto para tus ofertas actuales como para nuevas ideas.
- **Estrategias de desarrollo de mercados:** explora cómo ajustar o crear nuevas estrategias de desarrollo, con un posicionamiento diferencial que conecte directamente con las características de los clientes de esos nuevos mercados.
- **Planes de expansión:** desarrolla planes específicos para introducir tu negocio en estos nuevos mercados, incluyendo el lanzamiento de productos o servicios adaptados o la presencia *online* como canal para alcanzar los clientes.
- **Feedback de clientes potenciales:** aprende a interactuar con clientes potenciales para evaluar la recepción de tus productos y cómo puedes mejorarlos.
- **Digitalización de la apertura de nuevos mercados:** desarrolla la presencia digital de tu empresa como canal para la llegada a nuevos mercados.





## PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

Eleva la productividad y calidad de tus procesos de producción y de servicios mediante la integración de soluciones y metodologías avanzadas.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Planificación avanzada:** diagnóstica y/o optimiza cómo y cuándo produces, asegurando una planificación más precisa y eficiente, valorando usar software de última generación.
- **Diagnósticos y nueva estrategia del proceso productivo (*Lean Manufacturing*):** identifica oportunidades de mejora y definición de una hoja de ruta para optimizar flujos de trabajo, reducir desperdicios y fomentar la mejora continua.
- **Metodología 5s:** aplica esta técnica para mantener tus espacios de trabajo organizados, limpios, seguros y más productivos, con el soporte de herramientas digitales para el seguimiento y la mejora continua.
- **Mantenimiento autónomo:** permite que tu equipo pueda gestionar el mantenimiento de manera proactiva y prevenir fallos, valorando la incorporación de tecnología de seguimiento en tiempo real.
- **Nuevo *lay-out* de producción:** rediseña el espacio de tu planta para una operación más fluida y eficiente.
- **Reducción de costes, impactos energéticos y medioambientales:** identifica oportunidades de mejora significativa en los costes de producción, impactos energéticos y medioambientales mediante el análisis de datos y la automatización de procesos.
- **Indicadores y cuadro de mando de producción:** diseña un sistema de gestión de indicadores de producción para evaluar el desempeño, facilitar la toma de decisiones y promover la mejora continua mediante una gestión diaria estructurada.

# OPERATIVA DE NEGOCIO

## LOGÍSTICA SOSTENIBLE

Descubre cómo mejorar la entrega de bienes y prestación de servicios a tus clientes, ahorrando costes, reduciendo el impacto medioambiental y aumentando su grado de satisfacción.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Previsión inteligente de la demanda:** implementa herramientas de análisis de datos para anticipar con precisión las necesidades futuras. Configura alertas para mantener un inventario equilibrado, evitando tanto el exceso como la falta de stock, y garantizando siempre responder a lo que tus clientes demandan.
- **Optimización de compras:** reevalúa tus estrategias de compra. Mejora la negociación con proveedores mediante el uso de indicadores de desempeño, fortaleciendo las relaciones y obteniendo mejores condiciones.
- **Redefinición del almacén:** transforma la configuración de tu almacén para maximizar la eficiencia. Implementa soluciones de diseño y procesos que faciliten un movimiento rápido y sin errores de los productos, asegurando una gestión del inventario precisa y fiable.
- **Transporte y distribución mejorados:** revisa y mejora la logística interna y externa. Analiza y optimiza las rutas de entrega y los métodos de servicio para ser más eficientes, reduciendo costes y mejorando los tiempos de entrega.
- **Reducción de costes, impactos energéticos y medioambientales:** identifica oportunidades de reducción de costes, impactos energéticos, impactos medioambientales y de plazos de entrega en la cadena de suministro o distribución.
- **Digitalización de la logística:** analiza las soluciones tecnológicas que pueden hacer tus almacenes y pedidos más modernos, ágiles y transparentes, mejorando la comunicación y el seguimiento en toda la cadena de suministro.

## TALENTO/ PERSONAS

Transforma tu forma de gestionar personas para crear un entorno más motivador, justo y preparado para el futuro. Evalúa, rediseña, comunica, forma y fideliza al talento que tu empresa necesita.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Clima y compromiso de las personas:** evalúa la situación actual, analiza el modelo de gestión de personas en tu organización y desarrolla planes para potenciar la satisfacción en el trabajo.
- **Innovación organizativa:** rediseña tu estructura organizativa, crea manuales de operación y planes de comunicación interna y establece rutinas de reuniones efectivas.
- **Roles y responsabilidades:** actualiza las descripciones de los puestos, definiendo claramente los perfiles, niveles de autonomía y responsabilidades.
- **Evaluación del desempeño y desarrollo:** adopta métodos para valorar y potenciar el rendimiento y las competencias del equipo.
- **Gestión del talento:** desarrolla herramientas para asegurar una correcta transferencia del conocimiento, preparándote para el cambio generacional y las futuras salidas de la plantilla: gestión de la edad, identificación de puestos clave y profesionales críticos, matriz de riesgo de fuga y gestión proactiva del conocimiento.
- **Mejora la comunicación de tu organización:** diagnostica y diseña estrategias para la mejora de los procesos de comunicación interna. Mejora, desarrolla e implementa herramientas de comunicación.
- **Capacitación y desarrollo:** implementa procesos para diagnosticar necesidades formativas y desplegar acciones efectivas como diseño de programas de bienvenida y definición e implementación de programas de desarrollo.
- **Remuneración justa y flexible:** implementa políticas salariales que combinen sueldos fijos y variables, y realiza auditorías para garantizar la equidad.
- **Equidad e inclusión en el ámbito laboral:** diseña e implementa proyectos que fomenten entornos de trabajo diversos e inclusivos, asegurando la igualdad de todas las personas mediante diagnósticos de equidad, desarrollo de políticas y estrategias y revisión y ajuste de procesos internos.
- **Transición cultural y alineación de valores:** diseña e implanta sistemas para definir y consolidar los valores corporativos, asegurando su alineación con la visión estratégica





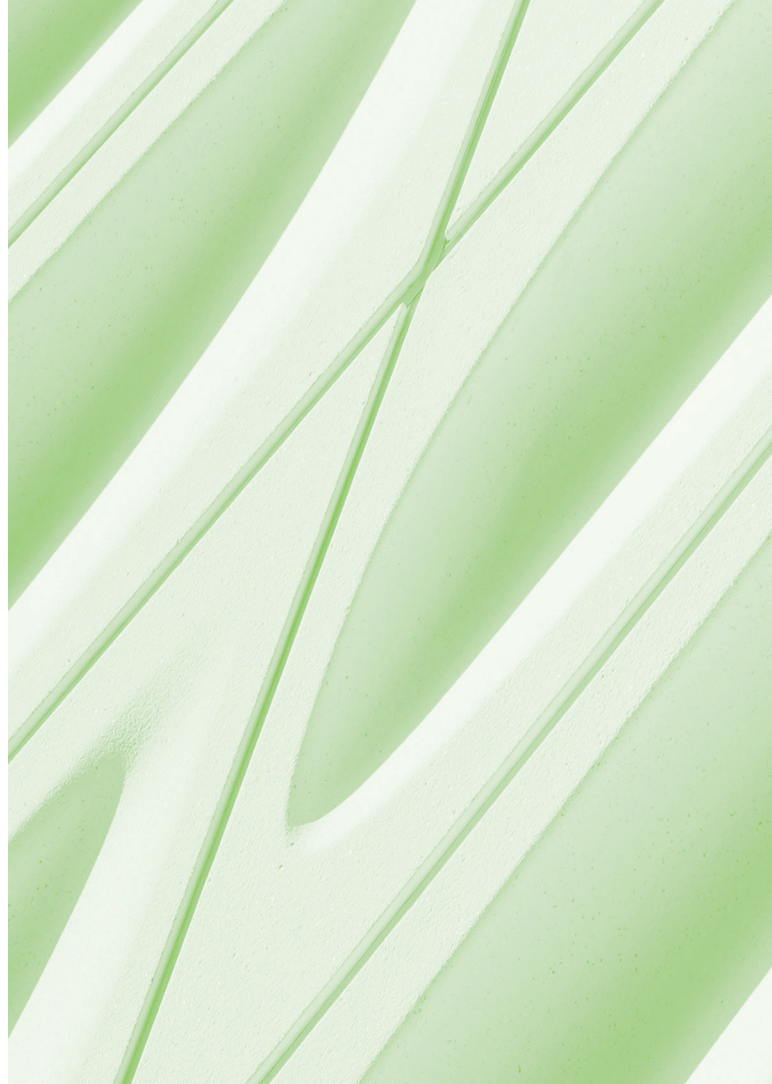
# EFICIENCIA EN GESTIÓN

## GESTIÓN ECONÓMICO - FINANCIERA

Obtén una visión clara de las finanzas de tu empresa, los gastos, ingresos y la rentabilidad, para controlar dónde tu negocio gana o pierde dinero, identificar oportunidades y desafíos y permitiéndote tomar decisiones estratégicas con precisión.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son

- **Optimización del control de costes:** revisa y mejora cómo calculas y reduces los costes para aumentar la rentabilidad.
- **Análisis de rentabilidad por producto/servicio:** examina y visualiza la rentabilidad de cada producto o servicio, identificando las estrellas y los lastres de tu catálogo.
- **Mejora de gestión de tesorería:** vigila de cerca tu liquidez actual y futura, facilitando la toma de decisiones proactivas sobre financiación e inversión.
- **Nuevos instrumentos de financiación:** revisa tu financiación bancaria y la situación de la deuda (ratios principales, límites, etc.) Descubre instrumentos financieros, ayudas, subvenciones, etc.).
- **Simulador de escenarios futuros:** valora el impacto financiero de tus planes a futuro en diferentes escenarios para asegurar la estabilidad.
- **Indicadores y cuadro de mando financiero:** crea un panel interactivo que te muestre los datos clave, ofreciendo una visión global de la salud económica de tu empresa con solo un vistazo.
- **Digitalización de las finanzas:** conoce qué herramientas digitales pueden ayudarte a innovar y automatizar tu gestión financiera, desde pagos hasta análisis de datos.
- **Inteligencia artificial en la financiación:** explora introducir la IA en el análisis de la información financiera de tu negocio para la toma de decisiones.
- **Valoración de negocios:** conoce los métodos y modelos para la valoración de actividades y empresas. Aprende como ser una empresa atractiva para los inversores.



## PROCESOS ADMINISTRATIVOS

Dale un giro a cómo funciona tu empresa por dentro. Mejora la eficacia de actividades clave como la gestión de nóminas, documentos, compras, inventarios, proyectos y el seguimiento de pagos y cobros. Introduce innovaciones y herramientas modernas que simplifiquen y agilicen estas tareas.

Algunos ejemplos de proyectos que puedes desarrollar en esta área son:

- **Optimización de procesos y flujos de trabajo:** revisión de los procesos de administración para identificar y eliminar redundancias y su conexión con los procesos operativos para optimizar el flujo de trabajo.
- **Clarificación de roles y responsabilidades:** asegúrate de que cada miembro de tu equipo conozca bien sus tareas, roles y responsabilidades y cuente con los recursos necesarios para realizarlas.
- **Adopción de metodologías ágiles:** implementa estrategias de trabajo que fomenten la rapidez y el trabajo en equipo.
- **Gestión efectiva de proyectos:** incorpora prácticas robustas de gestión de proyectos para planificar, ejecutar y monitorear todas las iniciativas de mejora y transformación.
- **Gestión de la innovación:** crea un proceso que incentive la búsqueda constante de mejoras y nuevas ideas.



# EFICIENCIA EN GESTIÓN

- **Programa de calidad y mejora continua:** establece prácticas de control de calidad para asegurar y elevar el estándar del trabajo realizado.
- **Gestión documental avanzada:** organiza y mantén accesibles los documentos importantes con sistemas de gestión documental.
- **Indicadores y cuadro de mando operativo:** desarrolla y haz seguimiento de indicadores para medir la efectividad de la operativa de tu empresa e identifica áreas de mejora.
- **Automatización de tareas administrativas:** incorpora herramientas que automatizan procesos repetitivos, liberando al equipo para tareas de mayor valor.
- **Digitalización de la administración:** selecciona e implementa soluciones tecnológicas (erp y crm) que se ajusten a las necesidades específicas de la empresa.
- **Análisis de herramientas de IA:** aplica IA para la gestión de datos, obteniendo recomendaciones basadas en la realidad de la empresa y su capacidad de inversión.
- **Automatización Robótica de Procesos (RPA):** desarrolla un plan de automatización de procesos y conoce las herramientas que mejor encajan.



# SOLICITAR HAZINNOVA ES MUY FÁCIL

Empezar a innovar es fácil con  
HAZINNOVA en tan solo 3 pasos

**1.**  
**Verifica tu elegibilidad**

**Mira si puedes participar**  
y qué agentes pueden  
ayudarte.



**2.**  
**Elige y contacta**

**Escoge tu agente**, habla  
con él y define claramente lo  
que necesitas.



**3.**  
**Solicita fácil**

**Usa la aplicación de SPRI**  
para enviar tu solicitud sin  
complicaciones.



**Documentación necesaria:**

- NIF y nombre de la empresa (razón social)
- Código de acceso proporcionado por el agente
- Datos de contacto de la empresa (domicilio, teléfono, email, web)
- CNAE/IAE (con fecha de alta)
- Fecha de constitución (dd/mm/aaaa)
- Cuenta bancaria (titular, IBAN)
- Datos del representante legal
- Datos de la persona de contacto
- Informe de plantilla media de trabajadores en situación de alta
- Ventas y balance (2023, 2024)
- Ayudas minimis y otras ayudas al mismo proyecto

Si la empresa no autoriza a que SPRI obtenga de forma directa la acreditación, deberá aportar otros documentos.

El plazo para presentar  
tu solicitud finaliza

**29 de  
octubre  
de 2025**

# ¿HACEMOS UN PROYECTO DE INNOVACIÓN?

HAZINNOVA  
es sencillo



## ENLACES DE INTERÉS

Manual  
de usuario



Guía fácil para  
uso de aplicativo



Con estos pasos, te facilitamos el camino para que tu pyme sea más innovadora y competitiva

# Conoce algunas pymes que ya han mejorado sus resultados con HAZINNOVA

Más de 1.045 pymes vascas ya han experimentado los beneficios de innovar con el apoyo del programa HAZINNOVA, logrando resultados concretos y rápidos.

## Inspírate con sus historias de éxito.

Te invitamos a explorar nuestro **Banco de Casos Prácticos de Innovación**, donde podrás descubrir cómo otras empresas ya han transformado sus negocios y alcanzado nuevos niveles de éxito. Tienes la oportunidad de descargar información sobre sus proyectos y, si lo deseas, contactar directamente con quienes han estado al frente de estas innovaciones para compartir experiencias y consejos.

Buenas prácticas  
HAZINNOVA



Da el primer paso hacia  
tu propia innovación:

[www.spri.eus/es/ayudas/hazinnova](http://www.spri.eus/es/ayudas/hazinnova)

Más información: [www.spri.eus](http://www.spri.eus)