

The background of the slide is a dark blue field filled with a complex network of thin, curved lines in various colors (blue, green, yellow, orange, pink, purple) 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

- Segundo Semestre -



Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación

INTRODUCCIÓN

Fórmate en Innovación

FORMACIÓN EN INNOVACIÓN PARA PYMES

MERCADO

- La táctica comercial; ciencia, herramientas y técnicas contrastadas.
- Cómo vender servicios y componentes técnicos a través del comercio electrónico.
- Transformando el proceso de generación de ofertas comerciales con inteligencia artificial.

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Intraemprendimiento: cómo afrontar el desarrollo de nuevos negocios a partir de las capacidades de las empresas.

PERSONAS

- Generar *engagement* mediante una gestión innovadora.
- Análisis y definición de estructuras organizativas que potencian el talento.

FINANCIACIÓN

- Cómo la gestión financiera puede potenciar tu innovación.

TECNOLOGÍA

- Desde el entendimiento a la acción: cómo la inteligencia artificial puede transformar tu empresa.

FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i

- Cómo identificar y preparar propuestas a convocatorias de financiación en cascada.
- Curso avanzado en la preparación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.
- Curso de gestión y justificación de proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa.

FORMACIÓN EN INNOVACIÓN PARA ENTIDADES SOCIAS DE INNOBASQUE

TENDENCIAS DE FUTURO

- IA generativa: qué es, cómo está cambiando la forma de trabajar, herramientas y casos de aplicación.
- Cómo usar la inteligencia artificial generativa en las áreas de una empresa industrial.
- IA generativa en el sector de la salud.
- Taller práctico de Compra Pública de Innovación.

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

- Propiedad Industrial e Intelectual (PI): cómo prevenir riesgos y aprovechar oportunidades.
- Innovación abierta y ecosistemas de innovación.
- Cómo anticiparse al futuro – Escenarios: qué son y cómo se construyen.
- Innovar con impacto social: cómo medir y gestionar por impacto.
- Investigación – Acción en las empresas.

AYUDAS A LA I+D Y LA INNOVACIÓN

- Maximiza tu inversión en I+D+i a través del Instrumento de *Tax Lease*.

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.

FORMACIÓN E INNOVACIÓN PARA PYMES



LA TÁCTICA COMERCIAL: CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 18 de septiembre. 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. • Empresas interesadas en fortalecer su área comercial con herramientas prácticas y accesibles. • Cargos de Dirección, <i>Marketing</i> y Ventas. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- **Segmentar, diversificar y fortalecer la cartera de clientes:** Aprender a construir perfiles de cliente, identificar nuevos nichos de mercado y posicionar la oferta de forma diferenciada, reduciendo la dependencia de unos pocos clientes clave y creando una base comercial más sólida y resiliente.
- **Aumentar la eficiencia de las visitas comerciales:** Mejorar la planificación y gestión de las visitas mediante una estrategia táctica clara y herramientas de apoyo basadas en inteligencia artificial generativa (IAG), ahorrando costes y maximizando oportunidades.
- **Aprovechar cada oportunidad de venta cruzada:** Identificación de productos o servicios complementarios para aumentar el valor de cada cliente.
- **Mejorar la atención y fidelización de clientes:** Mejorar la planificación y gestión de visitas mediante una estrategia táctica clara y herramientas de apoyo basadas en IAG, ahorrando costes y maximizando oportunidades.
- **Optimizar la gestión comercial con IAG:** Aprender a aplicar herramientas accesibles como ChatGPT o Perplexity para crear segmentaciones de clientes, construir bases de datos y organigramas, y generar contenido adaptado para distintas fases del proceso comercial.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Para qué una táctica comercial con apoyo de la inteligencia artificial generativa?

La táctica como eslabón perdido entre la estrategia comercial y la acción diaria: cómo utilizar la inteligencia artificial para cerrar esa brecha.

2. Segmentación y creación de perfiles comerciales con IA

Cómo usar Gemini, ChatGPT o Perplexity para construir perfiles de cliente, analizar datos de mercado y generar propuestas diferenciadas.

3. Planificación y gestión eficiente de visitas comerciales

- Herramientas y criterios para decidir a quién, cuándo y cómo visitar.
- Priorización inteligente de la agenda comercial.

4. Negociación de precios y gestión de márgenes

Técnicas para defender el valor de la propuesta y evitar la erosión del margen, desde una narrativa bien estructurada.

5. Identificación y ejecución de ventas cruzadas

Cómo reconocer patrones de consumo complementarios e integrarlos en la oferta de valor mediante ejemplos prácticos.

6. Sistematización y guía de buenas prácticas en el ecosistema comercial

Construcción de un estilo de trabajo comercial alineado con los objetivos de la empresa y apoyado por herramientas de IAG.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ANA BLANCO

Socia Fundadora de Grupo Bentas

Cuenta con más de 20 años de experiencia apoyando a grupos empresariales y pymes industriales en la implementación de proyectos de consultoría comercial, y más de 40 años de especialización en negociación telefónica. Ha contribuido a la creación de *call centers* y liderado formación y *coaching* en esta área.

Su trayectoria abarca tanto la formación como la investigación aplicada, lo que le ha permitido desarrollar un conjunto exclusivo de 35 herramientas diseñadas para conectar la estrategia con la operativa, adaptadas específicamente a las necesidades de las pymes industriales.



CÓMO VENDER SERVICIOS Y COMPONENTES TÉCNICOS A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 23 de octubre. 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. • Empresas industriales que deseen mejorar su canal de ventas digital para servicios, repuestos o consumibles. • Responsables de <i>Marketing</i>, responsables comerciales, responsables de Postventa y Dirección General. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Taller práctico con enfoque comercial y técnico para:

- Comprender los factores clave para vender a través del comercio electrónico.
- Analizar las ventajas y los inconvenientes y evaluar diferentes maneras de empezar con un concepto de Producto Mínimo Viable (MVP).
- Aprender a estructurar y lanzar una estrategia de comercio electrónico efectiva para la venta de repuestos, consumibles, accesorios o servicios, mejorando la recurrencia, reduciendo la fricción en el proceso comercial y aumentando la rentabilidad postventa.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Por qué vender repuestos y servicios online?

- Cambios en los hábitos de compra B2B: urgencia, autoservicio y disponibilidad 24/7.
- Qué tipo de productos y servicios se adaptan bien al canal ecommerce.
- Ventajas estratégicas: fidelización, recurrencia, eficiencia comercial y datos de cliente.
- Obstáculos comunes: internos, tecnológicos y culturales.

2. Cómo decidir qué vender y qué no

- Análisis de la cartera de productos.
- Cómo se compran los productos.
- Qué procesos de compra son recurrentes y autónomos.
- Cómo estructurar los productos/ servicios para la compra online.

3. Preparar el catálogo digital de repuestos y servicios

- Cómo estructurar un catálogo online.
- Fichas de producto: qué información es crítica.
- Precios, descuentos y condiciones en entornos B2B.
- Servicios digitalizables: mantenimientos, asistencia, formación, garantías ampliadas.

4. Algunos ejemplos

Análisis de ejemplos reales.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ITZIAR CENOZ

**Directora ejecutiva en ICY|
Marketing & Communication
as a Service**

Consultora experta en *Marketing*, Comunicación y Negocio Digital en entornos B2B e industriales. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto. Máster en Marketing Internacional, máster en *Digital Business* (ESIC) y *Executive Coach* por la Escuela Europea de *Coaching*. Once años en Irizar Soc. Coop. con diversos puestos de responsabilidad en funciones de *Marketing* y Ventas. 16 años en centro tecnológico Tekniker como directora de *Marketing & Digital Business*. Fundadora y directora ejecutiva de *itziarcenoz.com* y profesora colaboradora de *Marketing*, Comunicación y *Digital Business* en la UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona School of Management.

TRANSFORMANDO EL PROCESO DE GENERACIÓN DE OFERTAS COMERCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Jueves, 13 de noviembre. 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. • Empresas interesadas en incorporar herramientas de inteligencia artificial (IA) en sus procesos técnicos y comerciales. • Responsables comerciales, responsables de Postventa y Dirección General. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

El objetivo principal de esta formación es capacitar a los equipos técnicos y comerciales para aplicar tecnologías de inteligencia artificial en todas las fases del proceso de elaboración de ofertas. Desde la recogida y análisis de requisitos del cliente, pasando por la búsqueda de referencias de proyectos similares y la estimación de costes, hasta la generación de documentación técnica y comercial.

Entre los objetivos específicos de esta formación destacan:

- **Visualizar el impacto de la inteligencia artificial** en todo el proceso de elaboración de ofertas, identificando oportunidades concretas en áreas como lectura de pliegos, el análisis de datos históricos, la generación documental y la estimación de costes.
- **Dotar de herramientas prácticas y conocimientos técnicos básicos** para utilizar modelos de lenguaje (LLMs), como ChatGPT, Copilot o Gemini, para sacar el mejor partido de estas herramientas en el proceso de ofertar.
- **Introducir conceptos más complejos**, como bases de datos vectoriales, buscadores semánticos y calculadoras basadas en *machine learning*, para que las empresas puedan valorar su potencial a la hora de automatizar este tipo de procesos.
- **Incorporar criterios para priorizar tareas automatizables**, valorar el retorno de su implementación y entender los límites actuales de cada tecnología.
- **Fomentar una cultura de eficiencia basada en el dato y la reutilización del conocimiento**, estructurando la información interna (ofertas, proyectos anteriores, plantillas) de forma que sea fácilmente activable por herramientas inteligentes.
- **Impulsar la innovación en áreas técnicas y comerciales** tradicionalmente poco digitalizadas, mediante un enfoque ágil, accesible y conectado con la realidad de las pymes vascas.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Entendiendo al cliente

- Aprender a usar modelos de lenguaje para leer, resumir y extraer de forma automática los datos necesarios para presupuestar a partir de la documentación que envía el cliente.
- Identificar otro tipo de tecnologías que pueden ayudar a hacer más eficiente este proceso, como los modelos de visión.

2. Reutilizar el conocimiento: buscar y comparar ofertas anteriores con IA

- Entender cómo estructurar y explotar una base de datos de ofertas previas para construir buscadores semánticos que faciliten la búsqueda y consulta de proyectos previos similares.

3. Buscar proyectos similares con modelos multimodales (planos, 3D, imágenes)

- Explorar cómo tecnologías más avanzadas permiten encontrar referencias similares usando otros formatos, como planos o modelos 3D.

4. Estimar mejor: calculadoras inteligentes basadas en IA

- Entender la importancia de disponer de datos históricos para que la IA pueda aprender y contribuir a adoptar mejores decisiones.
- Mostrar cómo pueden desarrollarse estimadores de costes y plazos utilizando datos históricos y modelos de machine learning.

5. Generar propuestas: automatización de documentos y presentaciones

- Aprender a generar de forma automática o semiautomática documentación de oferta (técnica, comercial, presentación...).

Nota: 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

Con más de veinte años de experiencia en el ámbito de los datos, comenzó su trayectoria como científica de *Data Scientist* antes incluso de que el término se popularizara. Ha desarrollado su carrera en entornos diversos como universidades, consultorías, entidades financieras, telecomunicaciones, *marketing* y administraciones públicas.

Impulsó el primer grado en Ciencia de Datos en Euskadi, desde su diseño hasta su lanzamiento al mercado. Como emprendedora, ha fundado y consolidado We Are Clickers, empresa especializada en el diseño e implementación de soluciones personalizadas basadas en inteligencia artificial, con el objetivo de ayudar a las organizaciones a avanzar al siguiente nivel.

INTRAEMPREDIMIENTO: CÓMO AFRONTAR EL DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS A PARTIR DE LAS CAPACIDADES DE LAS EMPRESAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 25 de septiembre. De 09:30-13:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Hotel Arima (Sala Magnolia). Paseo 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. • Empresas interesadas en explorar nuevas oportunidades de negocio a partir de sus capacidades internas. • Cargos de dirección, dirección de Desarrollo de Negocio y dirección de Innovación. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Proporcionar conocimientos para comprender en qué consiste un proceso de intraemprendimiento, cómo abordarlo y su importancia e impacto en competitividad.

- **El concepto de intraemprendimiento y las fases que implica su desarrollo.**
- **Identificación de oportunidades:** cómo identificar oportunidades dentro de la propia empresa mediante el uso de herramientas digitales/inteligencia artificial (IA).
- **Tecnologías digitales:** ejemplos prácticos del uso de la inteligencia artificial generativa (IAG) durante etapas clave del proceso de intraemprendimiento.
- **Inspiración con casos reales:** conocer ejemplos prácticos y casos reales de éxito de empresas que han llevado a cabo procesos de intraemprendimiento.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Conceptos clave en un proceso de intraemprendimiento y diagnóstico

Concepto

- Qué es el intraemprendimiento.
- Situación de partida de empresas que han abordado un proceso de intraemprendimiento: indicadores de necesidad.

Etapas

- Sensibilización.
- Generación y selección de ideas.
- Validación.
- Implementación y escalado.

Financiación de la innovación

- Determinación de necesidades de financiación.
- Herramientas de financiación para la innovación.

Diagnóstico

- Diagnóstico real de la situación de partida para abordar un proceso de intraemprendimiento.

2. Tecnologías digitales para impulsar la detección de oportunidades

Detección de oportunidades
Herramientas de IAG para análisis de mercado y detección de oportunidades.

Caso real

Caso real de análisis DAFO y detección de oportunidades utilizando IA y modelos predictivos.

3. Casos reales

Mostrar cómo el intraemprendimiento ha sido clave en proyectos reales para diseñar y lanzar productos o servicios.

Se presentarán proyectos de empresas pymes que han abordado procesos de intraemprendimiento de diferente naturaleza.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**IDOIA ICETA
HERNÁNDEZ**

Cofundadora de
**DIGITALENTU y ADI
REVOLUTION**

Ingeniería industrial por la Universidad de Navarra, programa PROMOCIONA de ESADE (Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas) para mujeres directivas y programa Executive Desarrollo Sostenible y ESG por el IESE Business School. 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.

GENERAR *ENGAGEMENT* MEDIANTE UNA GESTIÓN INNOVADORA**INSCRÍBETE AQUÍ**

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 9 de octubre. 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. • Organizaciones interesadas en evaluar y transformar sus modelos de gestión de personas para fomentar el compromiso y la implicación de sus equipos. • Dirección General, dirección de Recursos Humanos y dirección de Talento. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Analizar críticamente el modelo de gestión de personas desplegado en la organización en el momento actual.
- Ubicar a la empresa dentro del modelo de madurez organizativa en la gestión de personas.
- Establecer una hoja de ruta para implantar modelos innovadores que generen mayor compromiso, proactividad y alineación con los retos organizacionales.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Qué es el modelo de madurez en la gestión de personas? ¿Cuál es su finalidad/utilidad para las organizaciones?
2. Estado de madurez de las organizaciones. Reactivo, Estructurado, Proactivo, Ágil, Transformador.
3. Características de cada uno de los modelos y beneficios para las empresas y sus personas.
4. Instrumentos para la evaluación. Dinámica de Autodiagnóstico. Realización de un diagnóstico rápido de la organización.
5. Identificación de fortalezas y oportunidades de mejora.
6. Diseño de estrategias de transformación.
7. Rol de líderes en el proceso de cambio.
8. Priorización de acción en base al impacto y retorno de la inversión.

Nota: Para aquellas empresas que lo deseen, se ofrecerá la posibilidad de agendar una sesión de seguimiento personalizada tras la formación.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



JOSEBA ÁLAVA

Responsable Consultoría
en ieTeam Consultores

Responsable del área de Consultoría de Talento, con dilatada experiencia en posiciones de responsabilidad. Ha liderado proyectos estratégicos enfocados en el rediseño organizativo y en la definición de políticas de gestión avanzada de talento. Trabaja potenciando las competencias personales con una visión global, así como en el desarrollo e implementación de soluciones innovadoras de diagnóstico y desarrollo. Estas soluciones conectan las necesidades de las personas y las organizaciones con la tecnología, impulsando transformaciones que generan valor y alinean a las empresas con los retos del entorno actual.



KEPA PERA

Consultor en ieTeam
Consultores

Consultor de Talento especializado en programas de capacitación y liderazgo. Cuenta con una sólida experiencia en iniciativas de gestión del talento, diseño de estructuras organizativas, mejora de la experiencia del empleado y planificación estratégica. Su labor se centra en alinear el desarrollo de las personas con los objetivos de la organización, impulsando culturas de alto rendimiento y crecimiento sostenible.

ANÁLISIS Y DEFINICIÓN DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS QUE POTENCIAN EL TALENTO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 30 de octubre. 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. • Empresas que quieran reforzar la gestión del talento desde un diseño organizativo eficiente. • Dirección General, dirección de Recursos Humanos y dirección de Talento. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Analizar y rediseñar estructuras organizativas y roles, alineando la arquitectura con los objetivos estratégicos y fortaleciendo la gestión del talento en entornos cambiantes.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Qué es la estructura organizativa y por qué es clave en la gestión del talento?
2. Análisis organizativo como punto de partida para el diseño de estructuras eficientes. Diseño de estructuras eficientes (Lean).
3. Por qué es un elemento crítico disponer de una descripción de puestos.
4. Estructura y elementos esenciales de la descripción de puestos.
5. Valoración de puestos. Equidad salarial.
6. Relación entre la descripción de puestos y la gestión del talento.
7. Planificación estratégica del talento. Puestos críticos – Personas clave.
8. Evaluación del desempeño.
9. Planes de carrera. Gestión del conocimiento.
10. Diagnósticos de necesidades de formación. Plan de formación. Priorización de acción en base al impacto y retorno de la inversión.

Nota: Para aquellas empresas que lo deseen, se ofrecerá la posibilidad de agendar una sesión de seguimiento personalizada tras la formación.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



JOSEBA ÁLAVA

Responsable Consultoría
en ieTeam Consultores

Responsable del área de Consultoría de Talento, con dilatada experiencia en posiciones de responsabilidad. Ha liderado proyectos estratégicos enfocados en el rediseño organizativo y en la definición de políticas de gestión avanzada de talento. Trabaja potenciando las competencias personales con una visión global, así como en el desarrollo e implementación de soluciones innovadoras de diagnóstico y desarrollo. Estas soluciones conectan las necesidades de las personas y las organizaciones con la tecnología, impulsando transformaciones que generan valor y alinean a las empresas con los retos del entorno actual.



KEPA PERA

Consultor en ieTeam
Consultores

Consultor de Talento especializado en programas de capacitación y liderazgo. Cuenta con una sólida experiencia en iniciativas de gestión del talento, diseño de estructuras organizativas, mejora de la experiencia del empleado y planificación estratégica. Su labor se centra en alinear el desarrollo de las personas con los objetivos de la organización, impulsando culturas de alto rendimiento y crecimiento sostenible.

CÓMO LA GESTIÓN FINANCIERA PUEDE POTENCIAR TU INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 16 de octubre. 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 interés en conocer los principales retos y claves de la gestión económico-financiera actual y maximizar la rentabilidad. • Con inquietud y necesidad específica de conocer herramientas de gobernanza para asegurar la continuidad del negocio y liberar recursos financieros para emprender nuevos proyectos. • Gerencias, responsables Económico-Financieros, responsables de Innovación. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Explorar cómo una gobernanza eficaz y una gestión financiera eficiente liberan recursos y foco estratégico, creando las condiciones necesarias para abordar procesos de innovación de forma sostenible.
- Reflexionar sobre las buenas prácticas organizativas y económicas que permiten a las empresas ganar solidez y agilidad para anticiparse a cambios y tomar decisiones innovadoras con menor riesgo.
- Sensibilizar sobre el uso de nuevas herramientas tecnológicas al alcance de las pymes que favorecen la automatización de tareas, la optimización de recursos y la toma de decisiones basadas en datos como paso previo y complemento a sus procesos de innovación.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- 1. Principales retos en la gestión económico-financiera actual.**
- 2. Herramientas de gobernanza para asegurar la continuidad del negocio:** el protocolo familiar o el pacto de socios, dos instrumentos para reglamentar la gobernanza en empresas familiares o en aquellas fundadas por varios socios que permiten:
 - Ordenar el proceso de sucesión en la propiedad garantizando la continuidad del negocio en este aspecto.
 - Contribuir a una toma de decisiones en la empresa más tranquila que permite incorporar mejor la innovación.
- 3. Claves para maximizar la rentabilidad del negocio, liberar recursos financieros y destinarlos a proyectos de innovación.**
 - Negocio rentable: ofertas comerciales rentables y atractivas.
 - Circulante: proveedores, clientes, stocks y tesorería.
 - Financiación: estructura óptima y entidades financieras.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ZENÓN VÁZQUEZ

Director General en
Elkargi

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto con especialidad en Finanzas en Kingston-London, ha cursado también el PADE-Programa de Alta Dirección de Empresas en IESE Business School. Cuenta con una amplia trayectoria en el mundo financiero y empresarial, tanto en el ámbito estatal como en el internacional. En concreto, y desde 2014, ha desempeñado con éxito su labor profesional como responsable financiero (CFO) de la cotizada Cie-Automotive. Conocedor profundo del entorno financiero, cuenta también con experiencia en compañías del sector, así como en control de gestión y auditoría. Desde abril de 2019 es el director general de Elkargi.



**MIKEL ALBERDI
ARAMBARRI**

Responsable de Empresa
Familiar en Elkargi

Licenciado en Derecho por la EHU, máster en Asesoría Jurídica de Empresas por IE Business School, MBA-European Management Programme por la Universidad de Deusto, Audencia E.S.C (Ecole Supérieure de Commerce, Nantes), Bradford School of Management. Responsable de Empresa familiar en Elkargi, es especialista en mercantil, fiscal y en elaboración e implementación de protocolos de familia. Ha desarrollado su carrera profesional en diversos despachos de abogados.



MIKEL OCÁRIZ

Director de Consultoría
en Elkargi

Cuenta con más de 25 años de experiencia en el ámbito de la consultoría y dirección financiera, con un profundo conocimiento de la realidad empresarial de las pymes del entorno vasco. Fue responsable financiero (CFO) de Ekide Group, donde asumió el reto de digitalizar el área financiera y acompañar un proceso de transformación cultural hacia una empresa de conocimiento y tecnología, con presencia internacional en México y EE.UU. Actualmente es director de Consultoría en Elkargi, donde lidera proyectos centrados en la mejora de la gestión económico-financiera de las empresas. A lo largo de su carrera ha asesorado directamente a equipos directivos y consejos de administración, contribuyendo a la toma de decisiones estratégicas desde una perspectiva financiera sólida.

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

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 20 de noviembre. 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. • Empresas interesadas en capacitarse para pensar de forma estratégica sobre dónde y cómo aplicar inteligencia artificial (IA) en diferentes procesos de negocio de su empresa. • Dirección general y responsables de diferentes unidades o departamentos de pymes industriales. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Proporcionar criterios y herramientas a los asistentes para:

- **Desmitificar la IA:** 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 la IA, no solo en áreas productivas, sino también en áreas clave no productivas como Administración y *Marketing*.
- **Desarrollar habilidades técnicas básicas:** proporcionar conocimientos prácticos y ejemplos para utilizar herramientas de inteligencia artificial generativa (IAG) y aplicar soluciones tecnológicas para ser más eficientes en el 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

- 1. 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.
 - 2. La IA en el 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.
 - 3. 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.
 - 4. Herramientas de IA disponibles. Recorrido sobre las principales herramientas de IA y LLMs disponibles.** Diferencias, ventajas e implicaciones. Consideraciones de seguridad, privacidad y costes.
 - 5. 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 de soporte para elaborar su hoja de ruta para la implementación de IA en las pymes.
- Nota: 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

Con más de veinte años de experiencia en el ámbito de los datos, comenzó su trayectoria como científica de Data Scientist antes incluso de que el término se popularizara. Ha desarrollado su carrera en entornos diversos como universidades, consultorías, entidades financieras, telecomunicaciones, *marketing* y administraciones públicas. Impulsó el primer grado en Ciencia de Datos en Euskadi, desde su diseño hasta su lanzamiento al mercado. Como emprendedora, ha fundado y consolidado We Are Clickers, empresa especializada en el diseño e implementación de soluciones personalizadas basadas en inteligencia artificial, con el objetivo de ayudar a las organizaciones a avanzar al siguiente nivel.

FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i



CÓMO IDENTIFICAR Y PREPARAR PROPUESTAS A CONVOCATORIAS DE FINANCIACIÓN EN CASCADA

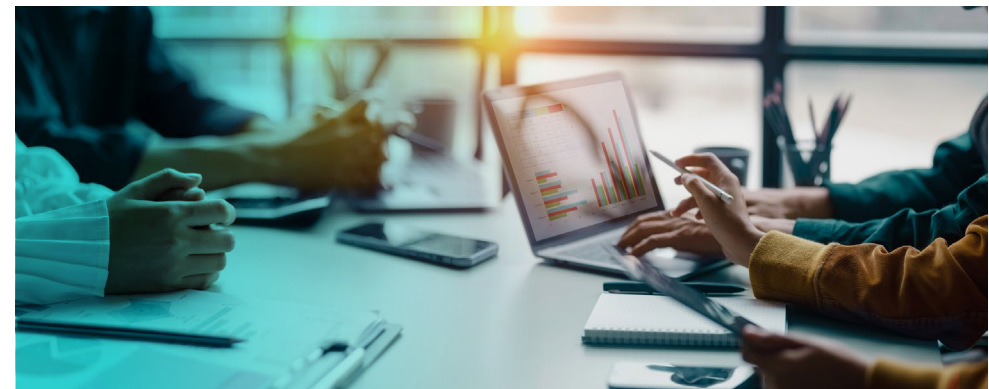
INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Martes, 16 de septiembre. 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 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para pymes y <i>startups</i> con necesidad o interés en preparar propuestas de financiación en cascada. Estos fondos se ponen a disposición de las empresas a través de convocatorias centradas en impulsar la adopción de nuevas tecnologías por sus usuarios finales. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto.
- Entender el instrumento de financiación en cascada como un mecanismo de la Comisión Europea (CE) para distribuir fondos públicos dirigidos a apoyar a las pymes y startups en la integración y desarrollo de innovaciones tecnológicas.
- Adquirir las competencias para elaborar una propuesta de éxito a convocatorias de financiación en cascada.
- 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 los criterios de evaluación más comunes en estas convocatorias.
- Comprender la importancia de disponer de un plan de negocio asociado a una tecnología.



CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

1. Contexto en Horizonte Europa y oportunidades de la financiación en cascada para pymes y *startups*
 - Estructura de Horizonte Europa 2021–2027.
 - Presupuesto, pilares y prioridades.
 - Introducción al concepto de *Third Parties* y financiación en cascada.
 - ¿Dónde encajan las pymes y *startups*? Convocatorias específicas y oportunidades indirectas.
2. ¿Qué es la financiación en cascada?
 - Definición y fundamento del mecanismo.
 - Tipologías de proyectos que lanzan *open calls*.
 - Convocatorias más habituales por sector: digital, manufactura, agroalimentación, energía, salud, inteligencia artificial, IoT (internet de las cosas), *blockchain*, etc.
 - Dónde encontrar estas convocatorias y cómo interpretarlas (portales, *newsletters*, *hubs* nacionales, etc.).
3. ¿Cómo preparar una propuesta ganadora a una convocatoria de financiación en cascada?
 - Estructura habitual de las propuestas (resumen ejecutivo, idea tecnológica, plan de implementación, impacto).
 - Qué buscan los evaluadores: claridad, potencial de escalado, alineación con el objetivo del proyecto matriz, TRL (Nivel de Madurez Tecnológica), encaje con la convocatoria.
 - ¿Qué distingue una propuesta ganadora? Ejemplos y errores comunes.
 - Diferencias entre propuestas técnicas y orientadas a mercado.
4. De la tecnología al impacto: modelo de negocio y plan de desarrollo.
 - Cómo traducir tu innovación en ventaja competitiva sostenible.
 - Riesgos típicos en el camino al mercado de una startup tecnológica.
 - Importancia del modelo de negocio y de la explotación de resultados.
 - Cómo alinear tu propuesta con objetivos de impacto: productividad, competitividad, liderazgo industrial.

IMPARTIDO 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. 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, 30 de septiembre. 9:00-14:00 h. • Sesión 2. Martes, 7 de octubre. 9:00-14:00 h. • Sesión 3. Martes, 14 de octubre. 9:00-14:00 h. • Sesión 4. Martes, 21 de octubre. 9:00-14:00 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 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación: • Con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. • Con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos. * Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- 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, tales como distinguir entre objetivo, *research output*, producto, *outcome* e impacto y los distintos tipos de impacto que espera la Comisión Europea.
- Aprender a traducir su tecnología en términos de ventaja competitiva sostenible, productividad o liderazgo industrial, identificando los fallos principales de fracaso de un producto tecnológico en el mercado. Cómo el modelo de negocio puede ser clave en el éxito o fracaso de una propuesta.
- Conocer en detalle los criterios de evaluación de la Comisión Europea y cómo orientar las propuestas para satisfacerlos.
- Comprender la importancia de disponer de un plan de negocio asociado a una tecnología.
- Defender con coherencia la capacidad operacional y financiera.
- Diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.

CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

1. Entorno general y estructura de Horizonte Europa:

- Prioridades políticas y plan estratégico 2025-2027.
- Estructura de Horizonte Europa. Agencias ejecutivas.
- Sinergias entre Horizonte Europa 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 Horizonte Europa.

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* (proceso de refutación) para reclamaciones.
- Criterios de evaluación en cada sección y tips para convencer al evaluador.

IMPARTIDO 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. 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 DE GESTIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA

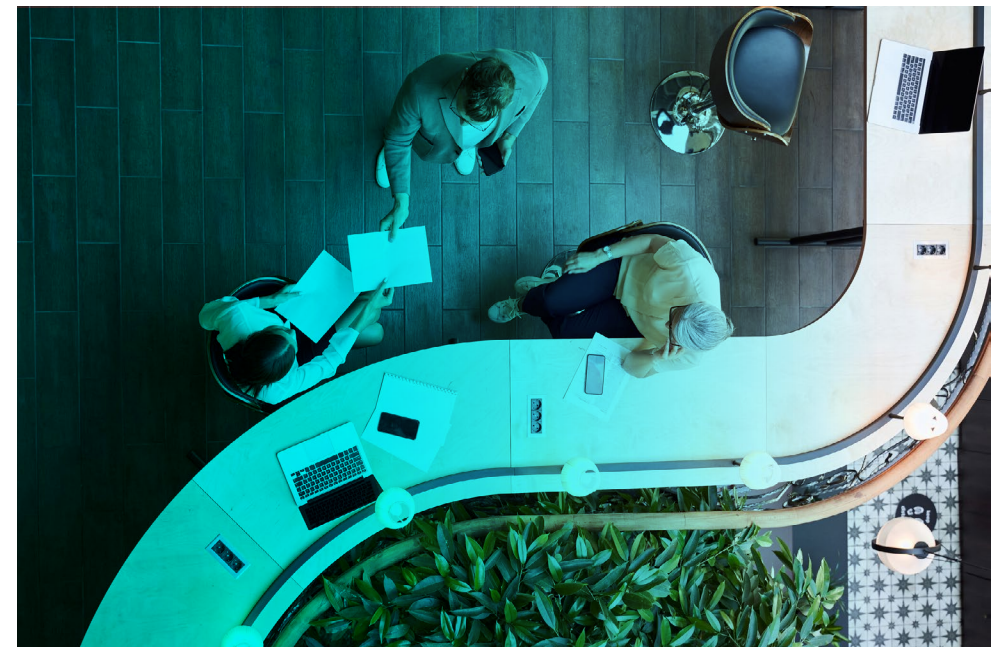
INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	• Sesión 1. Martes, 11 de noviembre. 9:00-14:00 • Sesión 2. Martes, 18 de noviembre. 9:00-14:00 * Es obligatorio asistir a las dos sesiones.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	10 h.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación: • Con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. • Con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027, su estructura, objetivos, modalidades, presupuesto, etc.
- Conocer los procedimientos principales de gestión y justificación de proyectos del Pilar 2 financiados por el programa marco Horizonte Europa 2021-2027.
- Comprender los diferentes criterios como, por ejemplo, diferenciar con claridad entre subcontratación y compra de bienes y servicios.
- Evitar los principales errores de justificación en las distintas categorías de gasto, principalmente en personal y amortización de equipos.



CONTENIDO DE LA FORMACIÓN

1. Los primeros pasos.

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

2. Esquemas de gestión de proyectos.

- Personal-Equipos (contrataciones, herramientas de gestión, incumplimientos en tiempo o calidad y resolución de conflictos, transnacionalidad, cambio de socios, sistemas de decisión, etc.).
- Ingresos y gastos.
- Disseminación e IPR (verificación, mantenimiento, background, foreground, conceptos de uso, uso indirecto, derechos de acceso, préstamo de derechos, propiedad compartida, etc.).

- Operaciones/Órganos de gestión.
- Subcontrataciones (alcance y limitaciones técnicas, financieras, documentación exigible, competitividad y libre concurrencia, etc.).
- Métodos de control, seguimiento y evaluación interna del proyecto.

3. Justificación de proyectos.

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

IMPARTIDO 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. 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



IA GENERATIVA: QUÉ ES, CÓMO ESTÁ CAMBIANDO LA FORMA DE TRABAJAR, HERRAMIENTAS Y CASOS DE APLICACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Sesión 1: Miércoles, 17 de septiembre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 2: Miércoles, 24 de septiembre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 3: Miércoles, 1 de octubre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 4: Jueves, 9 de octubre. 9:30 - 13:30 h. * Es obligatorio asistir a todas las sesiones.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	20 horas. Nota: La formación presencial se completará con 4 horas <i>online</i> de acompañamiento y tutoría, que se realizarán entre las cuatro sesiones presenciales.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	- Exclusivo para entidades socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque (empresas, agentes científico-tecnológicos, administración pública, entidades sociales, etc.). - Profesionales, mandos intermedios y puestos directivos de cualquier sector, área, etc. interesados en conocer la inteligencia artificial generativa (IAG) y entender el impacto de la IAG en su organización. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Comprender qué es la IAG y cómo está cambiando todas las profesiones.
- Identificar usos reales y concretos en distintos sectores y actividades laborales.
- Usar herramientas clave como ChatGPT, Copilot, DALL-E o Perplexity con soltura.
- Aplicar la inteligencia artificial (IA) a tareas cotidianas: redacción, análisis, resumen, ideación, documentación.
- Detectar errores frecuentes, limitaciones y usos poco recomendables de la IA.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Sesión 1:

Fundamentos de la IA generativa aplicada al trabajo diario.

- Qué es la IA generativa: diferencias con otras tecnologías.
- Aplicaciones generales: creación de textos, imágenes, datos, automatización.
- Ética y responsabilidad: privacidad, *copyright*, fiabilidad de las respuestas.
- Marco legal básico: regulación europea, protección de datos, usos autorizados.
- Buenas prácticas: cómo preguntar (*prompting*), cómo validar, cómo mejorar resultados.

Sesión 2:

Usos y casos reales de IA generativa en diferentes sectores.

- Actividades profesionales comunes donde se aplica IA:
 - Redacción de informes, correos, presentaciones y contenidos.
 - Búsqueda y análisis de información para la toma de decisiones.
 - Preparación de reuniones, propuestas, guiones o argumentarios.
 - Automatización de tareas administrativas y de procesos repetitivos.
 - Generación de ideas creativas, alternativas, soluciones, ejemplos...

- Casos concretos por sectores:

- Comercial: mensajes de prospección, *scripts* de venta, respuesta a objeciones.
- Educación: diseño de sesiones, generación de recursos, evaluación.
- *Marketing*: campañas, *copies*, imágenes, análisis de mercado.
- Salud: organización documental, apoyo a comunicación, informes.
- RR. HH.: descripciones de puesto, *feedback*, itinerarios, clima.

- Actividades prácticas: aplicar IA a tareas reales de los participantes según su rol.

Sesión 3:

Herramientas clave para empezar y evolucionar.

- Herramientas transversales:
 - ChatGPT: redacción, resumen, simulación, ideación.
 - Microsoft Copilot (Word, Excel, Outlook): productividad aumentada.
 - DALL-E y Bing Image Creator: creación visual automatizada.
 - Perplexity, You.com, Claude: búsqueda, análisis, síntesis.
- Otras herramientas emergentes: Notion AI, Poe, Gamma, SlidesAI, Tome.

- Organización personal: usar IA con planners, agendas, correo, gestión de tiempo.
- Automatización sin código: GPTs personalizados, Zapier, formularios inteligentes.

Sesión 4:

Perfiles profesionales aumentados con IA

- Conocimientos clave: *prompting*, validación, supervisión humana.
- Competencias esenciales: curiosidad digital, pensamiento crítico, adaptabilidad.
- Actitudes recomendadas: aprendizaje continuo, ética, colaboración híbrida humano-IA.
- Recomendaciones para seguir aprendiendo:
 - Diseñar un sistema personal de mejora con IA.
 - Crear *prompts* reutilizables.
 - Evaluar el impacto de la IA en mi actividad y en mi sector.
 - Compartir buenas prácticas con mi equipo o entorno profesional.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



IKER KARKOKLI

Desarrollador de
inteligencia artificial
en Auren

Grado universitario en Administración y Dirección de Empresas.

Postgrado en Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial por la Cámara de Comercio de Bilbao.

Experto en inteligencia artificial, digitalización y automatización de procesos, Certificación en desarrollo de UI/UX para páginas y aplicaciones web, Certificación en *Full-Stack Development* por Bottega University y Certificación en desarrollo de Entornos Interactivos 3D y Realidad Virtual por CECOB.

Experiencia de más de 5 años en diferentes actividades tales como: control y reporte de proyectos, desarrollo de *dashboards* interactivos, diseño e implementación de KPIs, desarrollo de aplicaciones empresarial, transformación digital, sistemas de automatización para procesos de negocio, extracción-transformación-carga y explotación de datos, desarrollo de aplicaciones con *Machine Learning* e IA, optimización de procesos digitales.



ÁLVARO GUTIERREZ

Gerente de Innovación y
Personas en Auren

Diplomado en Ciencias Empresariales, licenciado en Ciencias Económicas y máster en Administración Pública.

Experto en digitalización y uso de IA, *Scrum Master*, *PMP Project Management Professional*, Curso Superior en *Coaching* Personal y Ejecutivo, experto en formación para la implantación en planes y medidas de igualdad en las empresas.

Experiencia de más de 18 años en formación a mandos intermedios y directivos, proyectos de dirección y gestión de proyectos de consultoría en RR. HH. en programas de desarrollo y formación para directivos y mandos intermedios; programas de formación en *softskills* y en materia de igualdad y diversidad, elaboración de diagnósticos y planes de igualdad; rediseño de estructura organizativas, asesoramiento a empresas y empresarios, programas de transformación cultural, procesos de *coaching* y *mentoring* en organizaciones públicas y privadas.



CÓMO USAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN LAS ÁREAS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 18 de septiembre. De 9:00 a 12:00 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	3 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas industriales socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. • Dirigido a profesionales de cualquier área dentro de la organización: Oficina Técnica, Compras, Producción, Calidad, Mantenimiento, Almacén, Postventa, etc. • No es necesaria experiencia previa en inteligencia artificial ni en programación. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Descubrir con datos reales dónde está la competencia, los clientes y proveedores en el ámbito de la IA generativa y cómo aprovechar las oportunidades que ofrece esta tecnología.
- Aplicar un método paso a paso para conseguir que la IA mejore el día a día de una empresa industrial.
- Establecer un marco para coordinar y escalar el uso de la IA sin fricciones.
- Identificar las posibles causas de fallo en la implementación de la IA y cómo obtener resultados medibles.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. La realidad en Euskadi.

- Mapa del uso de IA en más de 170 empresas industriales vascas (a partir de datos de la comunidad Industria School).

2. Herramientas que funcionan (y cuándo usar cada una).

- Comparativa y checklist de elección.
- Catálogo práctico de herramientas.

3. Casos de uso que ahorran horas y euros en departamentos clave de la empresa industrial.

- Casos de uso replicables en áreas técnicas y productivas de la empresa industrial.

4. Factores de éxito y plan de acción para implantarlo.

- Plan de implantación con factores críticos de éxito.

IMPARTIDO POR



**ÁLVARO JOSÉ
ZEVALLOS ROMÁN**

Socio en Digitalentu

Ingeniero industrial por la Universidad de Navarra (Tecnun) y socio director de Digitalentu, consultora especializada en transformación digital, innovación y sostenibilidad para el sector industrial.

Además, es cofundador de iniciativas como ADI Revolution, Industria School e INDI Partners, vehículo de inversión que impulsa el crecimiento de empresas industriales. Ha liderado múltiples proyectos que integran tecnología y estrategia para crear valor sostenible y su enfoque se centra en orientar la digitalización hacia el cliente, promoviendo modelos de negocio innovadores y sostenibles.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN EL SECTOR DE LA SALUD

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Sesión 1: Jueves, 20 de noviembre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 2: Jueves, 27 de noviembre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 3: Miércoles, 3 de diciembre. 9:30 - 13:30 h. Sesión 4: Jueves, 11 de diciembre. 9:30 - 13:30 h. * Es obligatorio asistir a todas las sesiones.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	20 horas. Nota: La formación presencial se completará con 4 horas <i>online</i> de acompañamiento y tutoría, que se realizarán entre las cuatro sesiones presenciales.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	- Exclusivo para entidades socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque (empresas, agentes científico-tecnológicos, administración pública, entidades sociales, etc.). - Direcciones Generales de centros sanitarios, personal clínico, responsables de áreas, jefaturas de equipos, personal técnico de gestión sanitaria, personal médico, de enfermería, fisioterapia, etc. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Comprender el rol de la inteligencia artificial generativa (IA) en el apoyo a procesos sanitarios no clínicos.
- Optimizar la gestión de agendas, informes, comunicación y documentación.
- Explorar herramientas que ayuden a Enfermería, Fisioterapia y Administración.
- Preparar contenidos para pacientes de forma automática, clara y ética.
- Garantizar la ética y trazabilidad en el uso sanitario de la IAG.
- Integrar IAG en la práctica sin invadir las decisiones clínicas.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

Sesión 1.

Fundamentos sobre IA generativa en sector salud.

- Qué es la IA generativa y cómo se aplica en salud.
- Usos prácticos en tareas clínicas y administrativas.
- Enfoque ético y legal en contextos sensibles.
- Buenas prácticas para un uso responsable.
- Riesgos, limitaciones y errores frecuentes aplicados al sector salud.
- Recomendaciones para integrar la IA con seguridad.

Sesión 2.

Casos prácticos de IA generativa en salud.

- Aplicaciones:
 - Gestión de citas y agendas.
 - Elaboración de informes médicos automatizados.
 - Resúmenes clínicos y documentos largos.
 - Preparación de comunicación adaptada a pacientes.
 - Creación de contenidos para promoción de salud.

- Casos reales: uso en Medicina, Enfermería, Fisioterapia, Administración.
- Tendencias: automatización documental, asistentes de comunicación, ética aplicada.

Sesión 3.

Tecnología asociada a salud.

- Herramientas: DeepMind, IBM Watson Health, Aidoc, Speech-to-text para sanitarios.
- Sistemas sanitarios: SAP Healthcare, Orion Health, Mediktora.
- matización: gpts (versiones personalizadas de ChatGPT) para informes, agentes para gestión documental.

Sesión 4.

Perfiles aumentados en salud.

- Concepto de perfil aumentado: integración real de la IA generativa en el día a día, de manera efectiva, a nivel de adquisición de conocimientos, desarrollo de habilidades, creación de hábitos e implantación de nuevas formas de trabajo.

- Perfiles que se trabajarán: personal sanitario y administrativo.
- Competencias fundamentales: búsqueda de información, gestión documental, preparación de conversaciones difíciles, seguimiento de historiales, control del detalle y precisión, desarrollo de autonomía, respeto ético, digitalización de tareas repetitivas, optimización de procesos, gestión de *stocks*, etc.
- Recomendaciones: IA como aliada para ganar tiempo y fiabilidad en el día a día del sector salud.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**JOSÉ ANTONIO
CASTAÑO**

Director de Procesos y
Digitalización en Auren

Ingeniero Industrial por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Bilbao (EHU). Máster en Tecnologías Avanzadas de Fabricación (EHU). Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por la ESEUNE Business School. Máster en Dirección de Plantas Industriales por la UPC (Universitat Politècnica de Catalunya).

Más de 30 años de experiencia asesorando a más de 200 compañías en la optimización de sus procesos y métodos de trabajo, además de haber sido director de su propia empresa.

Experto en digitalización y automatización de procesos, en prácticas avanzadas de trabajo en equipo (*Kanban Coaching Practices y Kanban Management Professional*) y en el Modelo Organizativo Adaptado para el Propósito (*Kanban Maturity Model*).

Profesor de máster en la Universidad de Navarra (TECNUN). Mentor de Desarrollo de Negocio (YBS). Profesor del Curso OKR Champion de Grupos de Alto Rendimiento (GAR) y de CityLAB de Gestión de la Innovación.



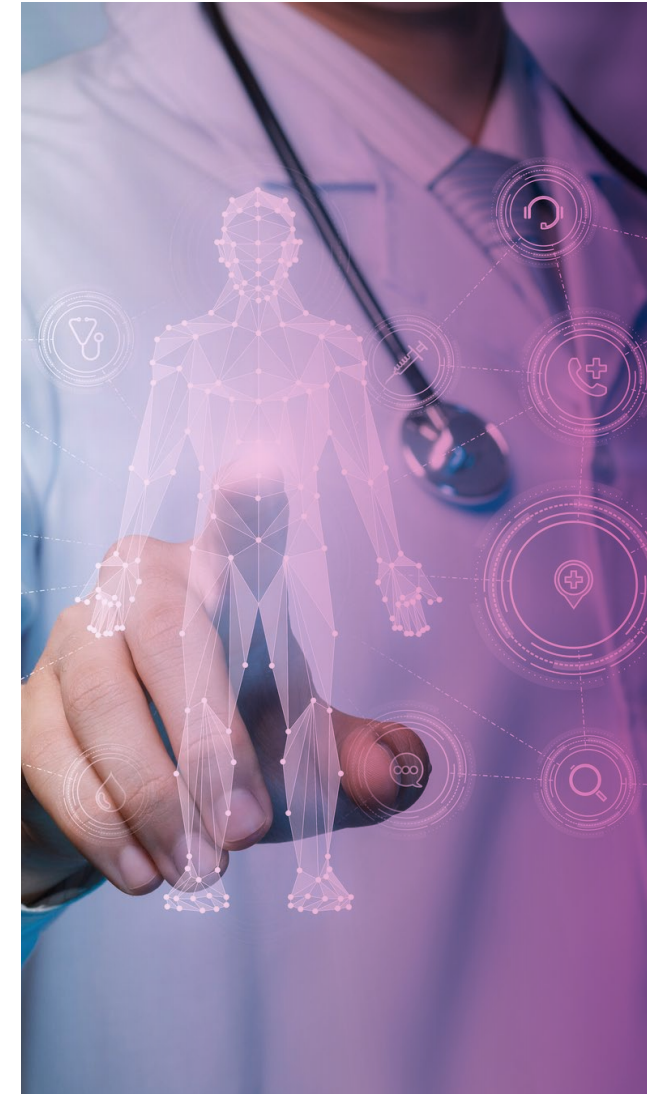
HUGO CALVO

Socio Responsable de
Transformación e Innovación
en Gestión de Personas en
Auren

Máster en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad Camilo José Cela de Madrid, Máster en Dirección de Empresas por la Universidad Europea de Madrid, Máster en Comunicación y Periodismo por la Universidad Miguel Hernández de Elche. *Agile Coach, Scrum Master, SAFe 5 Agilist, Design Sprint Facilitator y Design Sprint Master, ExO Foundations and ExO Consultant, Exponential Innovator, DevOps Essentials, People and Operations Analytics expert* (Wharton University of Pennsylvania).

Certificado en Formador de Formadores por Total Learning Solutions.

Experto en digitalización y uso de IA. En los últimos 15 años, ha desarrollado labores de consultor externo, director de diferentes departamentos y director de lanzamiento internacional en el ámbito de procesos industriales, tecnología y gestión de personas para diferentes empresas multinacionales en varios países como, por ejemplo, Ford, Daimler, Bankia, Sareb, Iberdrola, Naturgy, Telefónica, Qualicaps, Insudpharma, Mission Foods, Hero, Natra, BMC, Renfe, Generali, Santalucía, Técnicas Reunidas o Repsol.



TALLER PRÁCTICO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Miércoles, 26 de noviembre. 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 (CPI). • 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

1. Introducción. El qué y el para qué de la compra pública de innovación.

- El marco general.
- Qué es la compra pública de innovación y qué la diferencia de la contratación pública habitual.
- La CPI en la planificación estratégica europea y estatal.
- La CPI, ¿se usa o no se usa?

2. El proceso general de la CPI.

Una visión global de las fases de todo proceso CPI (priorización de retos en forma de Mapas de Demanda Temprana, Consultas Preliminares de Mercado, licitaciones CPI, etc.). Acompañamiento de la explicación teórica con ejemplos concretos de los principales documentos que acompañan cada fase del proceso.

3. Tipos de compra pública innovadora, un ejemplo concreto en cada caso, pros y contras y cuándo aplicar cada tipo de CPI.

Explicación detallada con ejemplos reales de cada modalidad y claves de cómo determinar cuál de las modalidades es más adecuada en cada caso:

- Asociación para la innovación.
- Compra pública precomercial.
- Compra pública de tecnología innovadora.

4. Procedimiento operativo jurídico-administrativo asociado a la CPI: claves y diferencias respecto a la contratación “clásica”.

- Repaso exhaustivo del proceso jurídico-administrativo de un proyecto CPI al completo:
 - Fase de Consulta Preliminar de Mercado.
 - Fase de licitación.
- Profundización en cuestiones específicas de la contratación de CPI:
 - Concepto del fracaso tecnológico.
 - Cláusulas de confidencialidad.
 - Derechos de propiedad intelectual e industrial.
 - Etc.

5. Mapeando y analizando el uso de la compra pública de innovación en España a partir del Mapa de CPI del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.

6. Presentación del Programa de Fomento de la Innovación desde la Demanda (FID) y sus referencias de éxito.

Impartido por Amanda Gil, subdirectora general de la Secretaría General de Fomento de la Innovación del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.

7. Conociendo casos reales de uso de la compra pública de Innovación por distintos organismos del sector público.

- Estrategia y proyecto Rosia –Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud (IACS).
- Estrategia CPI y proyectos TurboWave y EuropeWave – Ente Vasco de la Energía (EVE).

8. Caso Práctico: Selección de la modalidad CPI más adecuada tras una Consulta Preliminar de Mercado.

9. Servicios y programas de apoyo a la CPI y a otros instrumentos de impulso de la innovación pública (por ejemplo, Sandbox).

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



JON MIKEL ZABALA-ITURRIAGAGOITIA

Profesor titular en el Departamento de Economía de la Universidad de Deusto

Jon Mikel Zabala-Iturriagagoitia es doctor 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.



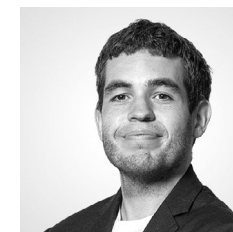
LAURA SOTO

Mánager de Innovación en TECH FRIENDLY

Arquitecta con más de 20 años de trayectoria en la administración pública y en el diseño de políticas públicas. Ha liderado proyectos de innovación urbana y ha jugado un papel clave en la gestión de iniciativas de CPI orientadas a transformar el entorno público mediante soluciones innovadoras.

Especialista en la Línea de FID (Fomento de la Innovación desde la Demanda), donde ha liderado la elaboración de propuestas innovadoras y la preparación de candidaturas con fondos europeos.

Su participación en la preparación de proyectos de innovación dentro del ámbito de la CPI ha sido clave para fortalecer la colaboración entre la administración pública y el sector privado, promoviendo respuestas innovadoras a los retos urbanos y climáticos.



BORJA GÓMEZ LÓPEZ

Senior Manager de Innovación y Competitividad Territorial, TECH FRIENDLY

Especialista en consultoría con amplia experiencia en apoyar a administraciones públicas en procesos de mejora continua, planificación estratégica y evaluación de políticas. Cuenta con gran conocimiento en sectores como el turismo, la sostenibilidad, las *Smart Cities* y las políticas públicas de fomento de la innovación y la financiación orientada a administraciones públicas.

Ha participado en numerosas oficinas técnicas de compra pública innovadora (CPI), colaborando en el diseño de políticas, apoyo técnico y jurídico en licitaciones y en acciones formativas. También cuenta con experiencia en otras estrategias de innovación pública, como misiones de innovación, sandbox y living labs.

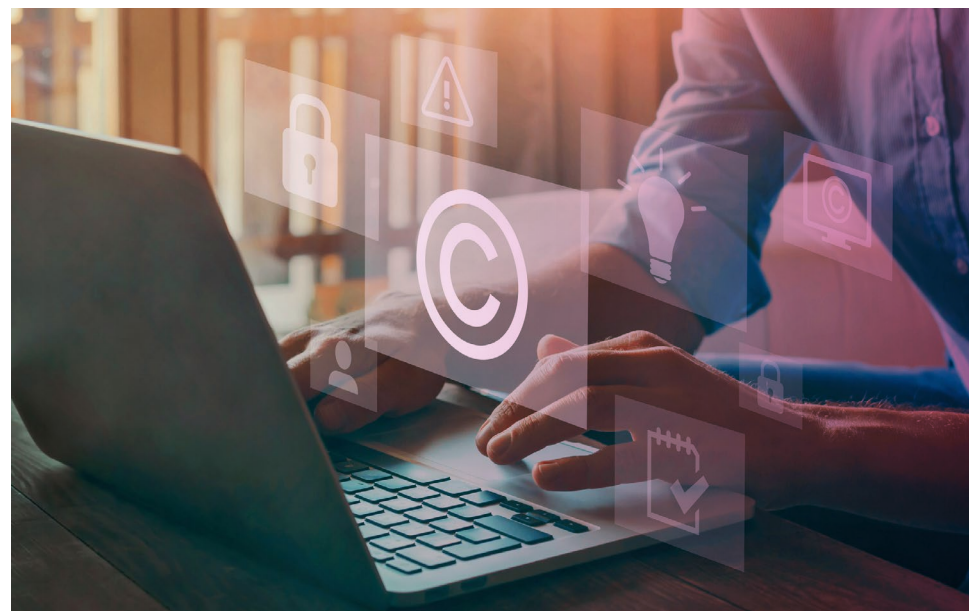
PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL (PI): CÓMO PREVENIR RIESGOS Y APROVECHAR OPORTUNIDADES

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Miércoles, 8 de octubre. De 9:30 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	4,5 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Profesionales de cualquier entidad socia de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque que estén involucradas en temas relacionados con la I+D y la innovación, tales como: • Directores de negocio. • Gerentes de pymes. • Directores técnicos. • Directores de <i>Marketing</i>. • Responsables de I+D, de innovación o de producto. • Técnicos de I+D. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Tener un esquema muy claro de las distintas modalidades de PI (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, derechos de autor y secretos empresariales) y saber para qué sirve cada una de ellas.
- Partiendo del conocimiento de las distintas modalidades de PI existentes, aterrizarlo a la realidad y al contexto de cada participante.
- Conocer los riesgos y oportunidades en materia de PI.
- Adquirir pautas para gestionar esos riesgos y esas oportunidades.
- Tener nociones para establecer una estrategia de PI en la organización.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. QUÉ

Principales modalidades en materia de PI

- Bienes que se pueden proteger y principales modalidades de protección: y secretos empresariales.
- Ejemplos prácticos.

2. PARA QUÉ

Utilidad de las modalidades de PI

- La PI como fuente de información.
- Prevención del riesgo de infracción de derechos de PI.
- Gestión y explotación de la cartera de PI.
- Ejemplos prácticos.

3. CÓMO

Diseño de una estrategia de PI adaptada a

nuestras necesidades

- La creación de valor a través de la PI.
- Diseño de una estrategia de PI.
- Implementación de la estrategia

4. PUESTA EN PRÁCTICA

Trabajo en grupo en un caso práctico

- Se planteará un caso hipotético en el que una pyme ha tenido una idea brillante, pero no tiene recursos para desarrollarla y explotarla. Se repartirán roles en función de los distintos agentes que pueden intervenir y se tratará de establecer qué aspectos debería tener en cuenta cada uno de los actores, cuál debería ser la estrategia de PI para cada uno de ellos y qué tipo de acuerdos se podrían establecer entre los distintos actores.



FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ISMAEL IGARTUA

Socio fundador y director de GALBAIAN Intellectual Property

Ingeniero superior de telecomunicación, Agente Oficial de la Propiedad Industrial (2003), Agente de Patentes Europeas (2005) y European Patent Litigator (2019). Inició su carrera en 1998 en el Grupo Fagor, donde dirigió el departamento de Propiedad Industrial hasta fundar GALBAIAN en 2011. Dirige el curso de Especialización en Patentes en el ámbito de la empresa, con más de 160 personas formadas, en colaboración con entidades como Innobasque, SPRI y Mondragon Unibertsitatea. Es profesor en diversos programas de formación en propiedad industrial organizados por el Centre d'Études Internationales de la Propriété Intellectuelle (CEIPI), la Escuela de Organización Industrial (EOI), la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y Mondragon Unibertsitatea, e imparte el módulo de PI del programa Innobideak Prestakuntza. También participa como ponente en seminarios y conferencias sobre patentes para profesionales y universitarios.



IDOIA APRAIZ

Profesor investigador en Mondragon Goi Eskola Politeknikoa

Doctora en Farmacia, Agente Oficial de la Propiedad Industrial (2013), Agente de Patentes Europeas (2018), con un máster en Derecho y Gestión de la PI por el Centre d'Études Internationales de la Propriété Intellectuelle, CEIPI, (2019) y European Patent Litigator (2023). Socia y asesora en GALBAIAN desde 2012, lidera desde 2015 la gestión y explotación de la propiedad industrial (PI) para clientes, asesorando en estrategias de PI e integración en procesos de innovación. Participa en la valorización, licencias y venta de activos de PI. Es ponente habitual en foros y conferencias, y también profesora invitada en grados y másteres de Mondragon Unibertsitatea.



INNOVACIÓN ABIERTA Y ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 16 de octubre. 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 entidades socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. • Organizaciones con estrategias existentes de innovación en colaboración y que quieran reflexionar o evaluar su situación actual y pensar en el futuro. • Organizaciones que quieran comenzar el proceso de innovación en colaboración con otros, pero no sepan por dónde comenzar. • Responsables de innovación, CEOs, generadores de ecosistemas, responsables de propiedad intelectual y quienes tengan que configurar la estrategia de innovación en colaboración y conexión con ecosistemas. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

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



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Qué son la innovación abierta y los ecosistemas?
2. Tres dimensiones de la innovación abierta – Herramientas y metodologías para el análisis de la estrategia de innovación.
3. Dinámica de análisis de la estrategia de innovación a través de la herramienta “Lienzo de estrategia de innovación abierta” y otras herramientas de colaboración.
4. Herramientas de análisis de los actores del ecosistema cercano y priorización de las conexiones.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



MARISOL MENÉNDEZ

CEO y fundadora Bilakatu /
WITH (we-with.com)

Experta en innovación con más de 20 años de experiencia en las áreas de innovación abierta, ecosistemas, banca y transformación digital. CEO y fundadora de Bilakatu, consultora dedicada a la innovación abierta y a la orquestación de ecosistemas. CEO de WITH, un ecosistema de mujeres líderes y directivas que promueve un nuevo modelo de liderazgo a través de una nueva forma de conectar, pensar y hacer.

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



CÓMO ANTICIPARSE AL FUTURO – ESCENARIOS: QUÉ SON Y CÓMO SE CONSTRUYEN

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 23 de octubre. 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	4 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para entidades socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque, • Que ya están atentas a los cambios del entorno y que realicen actividades de vigilancia del entorno de forma sistematizada para la toma de decisiones. • Con experiencia en el desarrollo de actividades y proyectos de innovación. • Que miran al futuro y desean conocer cómo incorporar dicha visión a sus decisiones estratégicas. • Con inquietud o necesidad específica de incorporar los escenarios de futuro en su actividad. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

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

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Introducción a los escenarios de futuro: qué son y cómo se construyen.
2. Cómo usan las organizaciones los escenarios de futuro:
 - Algunos casos de referencia internacional.
 - Cómo se comunican los resultados generados para que influyan en los procesos de innovación o estrategia.
3. Ejercicio práctico grupal de escenarios de futuro.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



IBON ZUGASTI

Managing Director en Prospektiker

Licenciado en Gestión y Administración de empresas y Máster en Dirección Estratégica por la Universidad de Deusto. Desde 1999 ha dirigido numerosos proyectos sobre planificación estratégica y prospectiva. Ha participado también en la elaboración de diversos estudios sectoriales y planes estratégicos empresariales (Telefónica, Repsol, Mondragon Corporación, Iberdrola, Guggenheim...), así como en proyectos prospectivo-estratégicos en el sector público en diferentes países (Uruguay, Colombia, Cuba, Canadá, EEUU...) y para la UE (Comisión Europea...).



RODRIGO DAL BORGO

Consultor de Prospectiva Estratégica y Cofundador de ParalogosAI

PhD en Derechos Humanos, Retos Éticos, Sociales y Políticos por la Universidad de Deusto. Especialista en prospectiva estratégica y gobernanza anticipatoria, y experto en planificación de escenarios a través de una estancia doctoral en la Universidad de Oxford. Cofundador de ParalogosAI, empresa que utiliza metodologías de prospectiva estratégica con data science. Con diez años de experiencia en investigación y práctica de prospectiva estratégica, ha trabajado en el ámbito académico, en el sector privado y en el público. Actualmente es consultor de políticas públicas y prospectiva estratégica para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).



LOLA ELEJALDE

Directora de Internacional de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque

Ingeniera industrial por la ETSIT (Escuela Técnica Superior de Ingenierías Informática y de Telecomunicación) de Bilbao e ingeniera de refino de petróleo, petroquímica y gas por el Institut Français du Pétrole en París. Ha complementado su formación con especialización en prospectiva, estrategia e innovación, destacando el *Advanced Management Program* del Instituto de Empresa y el Programa de Consejeras de ESADE (Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas). Su trayectoria profesional en estrategia e innovación está vinculada al pensamiento de futuros y la prospectiva. Fue reconocida en la lista Forbes de los 40 mejores futuristas de España en 2021 y 2022. Actualmente es directora de Internacionalización en Innobasque, Agencia Vasca de la Innovación, y responsable de la actividad de prospectiva.



OIHANA BLANCO

Responsable de proyectos en Políticas de Innovación en Innobasque

Licenciada en Economía en EHU, 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 Innobasque ha sido responsable de proyectos en distintos ámbitos como la internacionalización de I+D+i, economía circular y de políticas de ciencia, tecnología e innovación. Desde hace cinco años es responsable de proyectos de vigilancia y prospectiva, área en la que se ha formado en la Universidad de Manchester.

INNOVAR CON IMPACTO SOCIAL: CÓMO MEDIR Y GESTIONAR POR IMPACTO

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Miércoles, 29 de octubre. 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	Exclusivo para cualquier entidad (empresa, administración pública, entidad educativa o de propósito social) socia de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque que: • Quiera entender, medir y gestionar el impacto social de sus proyectos de innovación e I+D y su contribución a la misión de la entidad. • Quiera demostrar y comunicar el impacto social de sus proyectos de innovación e I+D. • Quiera multiplicar el impacto positivo de su actividad en innovación e I+D. *Máximo dos personas por organización.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Adquirir conocimientos básicos sobre ESG e Impacto y su importancia en el contexto actual: qué tienes que saber para no perderte en la conversación.
- Aprender a tangibilizar y cuantificar los diferentes impactos generados por la actividad de innovación e I+D de una organización: qué impacto genera mi organización y cómo se consigue.
- Cómo definir un sistema de medición y gestión del impacto: qué herramientas y metodologías existen y cómo seleccionar la idónea para cada caso.
- Claves para el análisis de los riesgos de impacto: qué puede hacer que no consigamos el impacto buscado.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Punto de partida.

- ¿Qué se entiende por IMPACTO?
- ESG vs. IMPACTO.
- ¿Por qué es importante medirlo?
- El impacto en el marco europeo: Horizonte Europa.

2. ESG: Cómo abordar un análisis de impacto.

- Directiva sobre la Información de Sostenibilidad Corporativa (CSRD): qué camino está marcando la Comisión Europea.
- Doble Materialidad.
- Impactos, Riesgos y Oportunidades.
- Indicadores ESRS.

3. Gestión por impacto.

- Alineamiento con la misión.
- Dimensiones del impacto.
- Metodologías de medición y gestión:
 - Teoría del Cambio.
 - Medición y Gestión del Impacto (IMP)
 - Monetización.
- Métricas: cómo construir un cuadro de mando para la gestión del impacto.

IMPARTIDO POR



IRANZU SAINZ DE MURIETA
Confundadora de Sinnple

Ingeniera en Organización Industrial por la Universidad de Navarra, PDD por el IESE Business School y *Certified European ESG Analyst* (CESGA) por la Federación Europea de Sociedades de Analistas Financieros (EFFAS). Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, iniciando su carrera profesional en innovación e I+D, liderando proyectos de estrategias de innovación tecnológica privadas y públicas. Desde 2011 es cofundadora de Sinnple, donde ha ayudado a empresas “convencionales” a introducir y asentar la sostenibilidad en su estrategia y en su día a día y a emprendedores y entidades sociales a crecer, medir y gestionar su impacto social.



RAMÓN FLECHA
Profesor emérito de la Universidad de Barcelona

Ramón Flecha es Catedrático Emérito de Sociología en la Universidad de Barcelona y Doctor Honoris Causa por la Universidad de West Timisoara. Ha sido pionero en el desarrollo de conceptos como impacto social, co-creación y metodología comunicativa de investigación, y ha liderado los criterios de impacto social y político para el programa Horizonte Europa de la Comisión Europea. Con un H-index de 85 en Google Scholar (el más alto entre los sociólogos en universidades españolas) y un H-index de 24 en Web of Science, sus publicaciones tienen gran impacto en revistas de referencia como Nature, Journal of Urban Health, Harvard Educational Review o Current Sociology.

INVESTIGACIÓN – ACCIÓN EN LAS EMPRESAS

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Miércoles, 12 de noviembre. De 9:30 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 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Personal investigador y profesionales de consultoría de entidades socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. En concreto: • Personas interesadas en los siguientes ámbitos de investigación: sentido del trabajo, transformación de modelos organizativos empresariales, participación, procesos de captación y mantenimiento del talento, absentismo, bienestar de las personas en la empresa, desarrollo de capacidades y formación. • Personal investigador en ciencias sociales con interés en la investigación-acción y que trabajen temas empresariales o perfiles consultores que presten servicios en dichas áreas. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Trabajar la conciencia de las diferentes formas de hacer una investigación que acompañe a las empresas, es decir, en vez de crear conocimiento en el exterior y transferirlo a la empresa, cocrearlo en colaboración con los miembros de la empresa.
- Compartir los principios básicos de la investigación-acción.
- Ver ejemplos de trabajos realizados en empresas a través de la investigación-acción.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Roles del personal investigador en investigación-acción, capacidades individuales, capacidades colectivas para trabajar con empresas.

- **Roles:** generación de espacios de diálogo, desarrollo de visión compartida, gestión de situaciones de conflicto, desarrollo de relaciones de confianza, desarrollo de agendas compartidas, conexión con escuelas y pensamientos externos a la empresa, reflexión y acción.
- **Competencias individuales:** capacidad de llamar, lectura del proceso, de hacer reflexionar a los demás, de impulsar las transiciones entre reflexión y acción.
- **Capacidades colectivas:** desarrollo del “nosotros” de la empresa, impulso al diálogo en la organización, praxis, acción colectiva.

2. Contribución de la investigación social a las empresas.

3. Primer caso práctico: gran empresa industrial (más de 500 empleados) con plantas internacionales y sector cosmético.

- **Aproximación a la investigación:** tradicional, con una solución propuesta (dentro de la lógica de las mejores prácticas).
- **Reto:** Personalizar la buena práctica a la situación de la empresa. Priorización de la acción (intervención) efectiva.
- **Metodología:** medición inicial, implementación de la buena práctica, medición final para valorar las curvas de crecimiento e impulsar el aprendizaje de la organización.

4. Construcción de las condiciones de actuación en los procesos de transformación empresarial: relaciones de confianza, visión compartida y agendas compartidas.

5. Segundo caso práctico: pequeña/mediana empresa industrial del sector de la máquina herramienta.

- **Aproximación a la investigación:** dialógica, haciendo preguntas, ayudando a la reflexión para desarrollar ideas y valorar los consensos.
- **Reto:** ayudar a la empresa a desarrollar sus reflexiones priorizando el desarrollo del pensamiento. Aunque la reflexión se vincule a la realidad y a la acción de la empresa, la aplicación del conocimiento generado queda en un segundo plano (si se adaptan las condiciones, se desarrollará la misma acción de forma emergente).
- **Metodología:** medición inicial, proceso crítico de maduración por parte de la empresa, múltiples salidas al proceso, entendiendo que no siempre es deseable llegar a la aplicación del conocimiento.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



MIREN LARREA

Investigadora senior en Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad y profesora en la Universidad de Deusto

Doctora por la Universidad de Deusto, tras realizar su tesis doctoral en Sistemas Productivos del Territorio, ha profundizado en el desarrollo territorial tanto desde la práctica, colaborando con una agencia de desarrollo territorial, como desde la investigación académica.

Desde 2007 trabaja en Orkestra, donde se especializa en metodologías de investigación transformadoras y es una de las investigadoras que ha impulsado el estudio-acción para el Desarrollo Territorial. A través de esta metodología, ha participado en el diseño y desarrollo de políticas públicas orientadas a fomentar la competitividad empresarial en ámbitos como la digitalización, el sentido del trabajo y el intraemprendimiento. Además, ha publicado numerosos trabajos basados en el análisis de estos procesos.



UNAI ELORZA

Profesor investigador en Mondragon Goi Eskola Politeknikoa

Doctor en Psicología por la EHU, ingeniero en Organización Industrial por Mondragon Goi Eskola Politeknikoa y máster en Manufacturing Systems Engineering por la Cranfield University (Reino Unido). Como profesor investigador contribuye al impulso de la mejora conjunta del rendimiento de las organizaciones y la motivación del bienestar de las personas. Dentro de los diferentes programas impulsados por la Diputación Foral de Gipuzkoa, ha participado en procesos de investigación-acción construyendo metodologías y gobernanza colaborativa para ayudar a las empresas de este territorio a desarrollar su sentido de trabajo.



MAXIMIZA TU INVERSIÓN EN I+D+I A TRAVÉS DEL INSTRUMENTO DE *TAX LEASE*

INSCRÍBETE AQUÍ



FECHAS Y HORARIO	Miércoles, 19 de noviembre. De 9:30 a 11:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203, Zamudio, Bizkaia. Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia.
DURACIÓN	2 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Agentes de la Red Vasca de Ciencia, Tecnología e Innovación (RVCTI) y empresas que realicen actividades de investigación, desarrollo e innovación, que sean socias de la Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque: • Que quieran sacar el máximo rendimiento fiscal a sus proyectos de I+D+i. • Que busquen mejorar el alcance de su inversión en I+D+i mediante alternativas de financiación privada que no diluyan la participación de los socios emprendedores. • Con inquietudes innovadoras, que busquen una gestión integral de , analizando las distintas alternativas en función de la situación de la empresa. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Identificar las actividades susceptibles de deducción fiscal por investigación, desarrollo e innovación.
- Cuantificar los importes deducibles de dichas actividades y su compatibilidad con programas de financiación pública.
- Conocer las alternativas de optimización fiscal foral y estatal disponibles para la ejecución de sus actividades de I+D+i.
- Conocer las ventajas del instrumento *Tax Lease* frente a las deducciones directas por I+D+i o sus alternativas de monetización.
- Entender la estructura de *Tax Lease* a nivel contractual, fiscal y contable.
- Debatir sobre la aplicación práctica del mencionado incentivo, compartir dudas, y tratar de resolver las cuestiones que se planteen.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Deducciones fiscales.

- Conceptos básicos: ¿qué actividad puede ser deducible?
- Costes deducibles.
- Diferentes fases del proceso.

2. Monetización a través de una Agrupación de Interés Económico (AIE).

- Conocer todas las figuras que intervienen en el proceso de *Tax Lease* y su papel en el mismo.
- Rentabilidad de la operación.
- Calendario de ejecución del instrumento y pagos.

3. Riesgos y beneficios de la operación.

- Conocer principales riesgos y mitigantes de la operación.
- Principales beneficios en comparativa con otras alternativas y compatibilidad de aplicación con cada una de ellas.

4. Normativa y visión de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT).

- Normativa que regula las operaciones de *Tax Lease* y consultas vinculantes más destacadas.
- Planes de Control de la Inspección de los últimos ejercicios.

5. Caso de uso: Ejemplo de caso práctico de monetización de un proyecto de I+D por aplicación de *Tax Lease*.

IMPARTIDO POR



MARE MARTÍNEZ

Head of Tax lease & Startups.
FI Group

Ingeniera Superior de Telecomunicaciones con más de 18 años de experiencia en el ámbito de la financiación pública de la I+D+i, contribuyendo de forma activa a la obtención por parte de las empresas cliente de ayudas públicas e incentivos fiscales por su actividad investigadora. Ha desempeñado distintas tareas y niveles de responsabilidad en su trayectoria, como consultora (Euro-Funding Advisory Group), Mánager (FI Group), directora técnica (Atommm) y socia (Inveready Capital Company Madrid). Actualmente, es responsable en FI Group del área de financiación de startups, con amplia experiencia en convocatorias e incentivos dirigidos a este segmento, así como responsable del servicio de Tax Lease, tanto de estructuras gestionadas por distintos fondos de inversión y bancos, como estructuras internas con FI Group como inversor.



AGUSTÍ SOLER

Auditor ROAC

Economista auditor de cuentas especializado en servicios financieros en base a la I+D+i con más de 20 años de experiencia en el sector startup asesorando en materia de financiación público privado.

Cuenta con formación financiera, máster en auditoría en la UPC (Universitat Politècnica de Catalunya), máster en Corporate Finance en ESADE y Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en IESE Business School.

Ha lanzado varios productos financieros focalizados en ayudas públicas y deducciones con varias consultoras.

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PYMES			
LA TÁCTICA COMERCIAL; CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS	GENERAR <i>ENGAGEMENT</i> MEDIANTE UNA GESTIÓN INNOVADORA	TRANSFORMANDO EL PROCESO DE GENERACIÓN DE OFERTAS COMERCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL	
Día 18, Bilbao	Día 9, Vitoria-Gasteiz	Día 13, Vitoria-Gasteiz	
INTRAEMPRENDIMIENTO: CÓMO AFRONTAR EL DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS A PARTIR DE LAS CAPACIDADES DE LAS EMPRESAS	CÓMO LA GESTIÓN FINANCIERA PUEDE POTENCIAR LA INNOVACIÓN	DESDE EL ENTENDIMIENTO A LA ACCIÓN: CÓMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PUEDE TRANSFORMAR TU EMPRESA	
Día 25, Donostia	Día 16, Bilbao	Día 20, Donostia	
	CÓMO VENDER SERVICIOS Y COMPONENTES TÉCNICOS A TRAVÉS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO		
	Día 23, Donostia		
	ANÁLISIS Y DEFINICIÓN DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS QUE POTENCIAN EL TALENTO		
	Día 30, Bilbao		
FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D+i			
CÓMO IDENTIFICAR Y PREPARAR PROPUESTAS A CONVOCATORIAS DE FINANCIACIÓN EN CASCADA	CURSO AVANZADO EN LA PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA	CURSO DE GESTIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA	
Día 16, Zamudio	Días 7,14 y 21, Zamudio	Días 11 y 18, Zamudio	
CURSO AVANZADO EN LA PREPARACIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS DE I+D+i A HORIZONTE EUROPA			
Día 30, Zamudio			
ENTIDADES SOCIAS DE INNOBASQUE			
IA GENERATIVA: QUÉ ES, CÓMO ESTÁ CAMBIANDO LA FORMA DE TRABAJAR, HERRAMIENTAS Y CASOS DE APLICACIÓN	IA GENERATIVA: QUÉ ES, CÓMO ESTÁ CAMBIANDO LA FORMA DE TRABAJAR, HERRAMIENTAS Y CASOS DE APLICACIÓN	INVESTIGACIÓN - ACCIÓN EN LAS EMPRESAS	IA GENERATIVA EN EL SECTOR DE LA SALUD
Días 17 y 24, Zamudio	Días 1 y 9, Zamudio	Día 12, Zamudio	Días 3 y 11, Zamudio
CÓMO USAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN LAS ÁREAS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL	PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL (PI): CÓMO PREVENIR RIESGOS Y APROVECHAR OPORTUNIDADES	MAXIMIZA TU INVERSIÓN EN I+D+i A TRAVÉS DEL INSTRUMENTO DE <i>TAX LEASE</i>	
Día 18, Zamudio	Día 8, Zamudio	Día 19, Zamudio	
	INNOVACIÓN ABIERTA Y ECOSISTEMAS DE INNOVACIÓN	IA GENERATIVA EN EL SECTOR DE LA SALUD	
	Día 16, Zamudio	Días 20 y 27, Zamudio	
	CÓMO ANTICIPARSE AL FUTURO – ESCENARIOS: QUÉ SON Y CÓMO SE CONSTRUYEN	TALLER PRÁCTICO DE COMPRA PÚBLICA DE INNOVACIÓN	
	Día 23, Zamudio	Día 26, Zamudio	
	INNOVAR CON IMPACTO SOCIAL: CÓMO MEDIR Y GESTIONAR POR IMPACTO		
	Día 29, 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



Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación