

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas interesadas en fortalecer su área comercial con herramientas prácticas y accesibles. • Cargos de Dirección, <i>Marketing</i> y Ventas. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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

- a. Herramientas y criterios para decidir a quién, cuándo y cómo visitar.
- b. 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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas interesadas en incorporar herramientas de inteligencia artificial (IA) en sus procesos técnicos y comerciales. • Responsables comerciales, responsables de Postventa y Dirección General. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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.

INSCRÍBETE AQUÍ



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

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas que quieran reforzar la gestión del talento desde un diseño organizativo eficiente. • Dirección General, dirección de Recursos Humanos y dirección de Talento. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>
-------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

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.