



**Formación para  
Entidades socias  
de Innobasque**

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



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

3,5 H.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

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

\* Máximo dos personas por organización.

---

## Objetivos de aprendizaje

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

---

## Contenido de la formación

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

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

Socio-Director General Qi EUROPE.

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

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

carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, seed&startup capital, private equity,

venture capital, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y Venture Capital Method, estructuración, negociación y venta/ alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevos negocios (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

## Cómo anticiparse al futuro – Tendencias para innovar



### – Fechas y horario

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

### – Formato

Presencial.

### – Lugar

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

### – Duración

4 H.

### – Plazas

30

### – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

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

\* Máximo dos personas por organización.

## Cómo anticiparse al futuro – Tendencias para innovar

### Objetivos de aprendizaje

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

### Contenido de la formación:

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

### Formación impartida por



#### Juan de los Ángeles

**Consultor Asociado – Zink Innovation & Trends**

Juan de los Angeles es fundador de C4E Consulting Services y profesor de la Universidad de Navarra.

Tras unos años en BBDO Nueva York, obtuvo su doctorado en 1994 con una tesis sobre la

Valoración Empresarial de la Creatividad. Desde entonces, se ha dedicado a la investigación y la formación para estudiantes y profesionales, en los campos de creatividad, innovación y tendencias. En 2002, fundó C4E, una consultora de tendencias especializada en generar innovación, a través de informes, talleres, sesiones de trabajo o viajes de inspiración.

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



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

6h.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

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

\* Máximo dos personas por organización.

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

## Objetivos de aprendizaje

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

## Formación impartida por



### Javier Medina Antón

Socio-Director General Qi EUROPE.

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



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

## Contenido de la formación:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### El Plan de Explotación

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

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



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 H.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

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

\* Máximo dos personas por organización.

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

---

### Objetivos de aprendizaje

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

---

### Contenido de la formación:

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

B. Cómo usan las organizaciones los escenarios de futuro:

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

C. Ejercicio práctico grupal de escenarios de futuro.

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

### Formación impartida por



#### **Ibon Zugasti**

**Managing Director en Prospektiker.**

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

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



#### **Rodrigo Dal Borgo**

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

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

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



#### **Lola Elejalde**

**Directora de Internacional en Innobasque..**

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

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



#### **Oihana Blanco**

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

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

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

# Innovación abierta y ecosistemas de innovación



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 H.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para las organizaciones socias de Innobasque.

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

\* Máximo dos personas por organización.

## Objetivos de aprendizaje

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

## Contenido de la formación:

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

## Formación impartida por



### Marisol Menéndez

CEO & Founder Bilakatu / WITH (we-with.com)

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

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

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

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



## – Fechas y horario

Jueves, 17 de octubre. De 9.30 a 13.30.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

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

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

\* Máximo dos personas por organización.



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

## Objetivos de aprendizaje

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

## Contenido de la formación:

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

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

### 2) El Capital Riesgo

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

### 3) Ventajas y Desafíos

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

### 4) Preparación de tu Empresa para Inversores

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

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

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

## Formación impartida por



### **Pedro Muñoz-Baroja**

**Managing Partner de Easo Ventures SCR**

Pedro dirige Easo Ventures desde su constitución en 2018.

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

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



### **Mikel Peral**

**Cofounder y CEO de NX Technologies**

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

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

Mikel es Ingeniero Electrónico y exmiembro de Tecnun eRacing

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



## – Fechas y horario

Jueves, 28 de noviembre. De 9.30 a 13.30 h

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

4 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

Exclusivo para:

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

\* Máximo dos personas por organización.

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

## Objetivos de aprendizaje

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

## Contenido de la formación:

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

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

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

## Formación impartida por



### Aitor Soloeta

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

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

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

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

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



### Alaitz Landaluze

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

Actualmente dirige la Unidad de Políticas de Ciencia,

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



### Zuriñe Martínez

Asesora fiscal en Gómez-Acebo & Pombo.

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

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



### Iñaki Ganzarain

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

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

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



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

3,5 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

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

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

\* Máximo dos personas por organización.

---

## Objetivos de aprendizaje

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

---

## Contenido de la formación:

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

## Formación impartida por



### Diego Moñux

#### Socio Fundador de SILO

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

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

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



### Juan Pablo Villar

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

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

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

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

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



### Melany Sosa

#### Gerente del área Legal de SILO

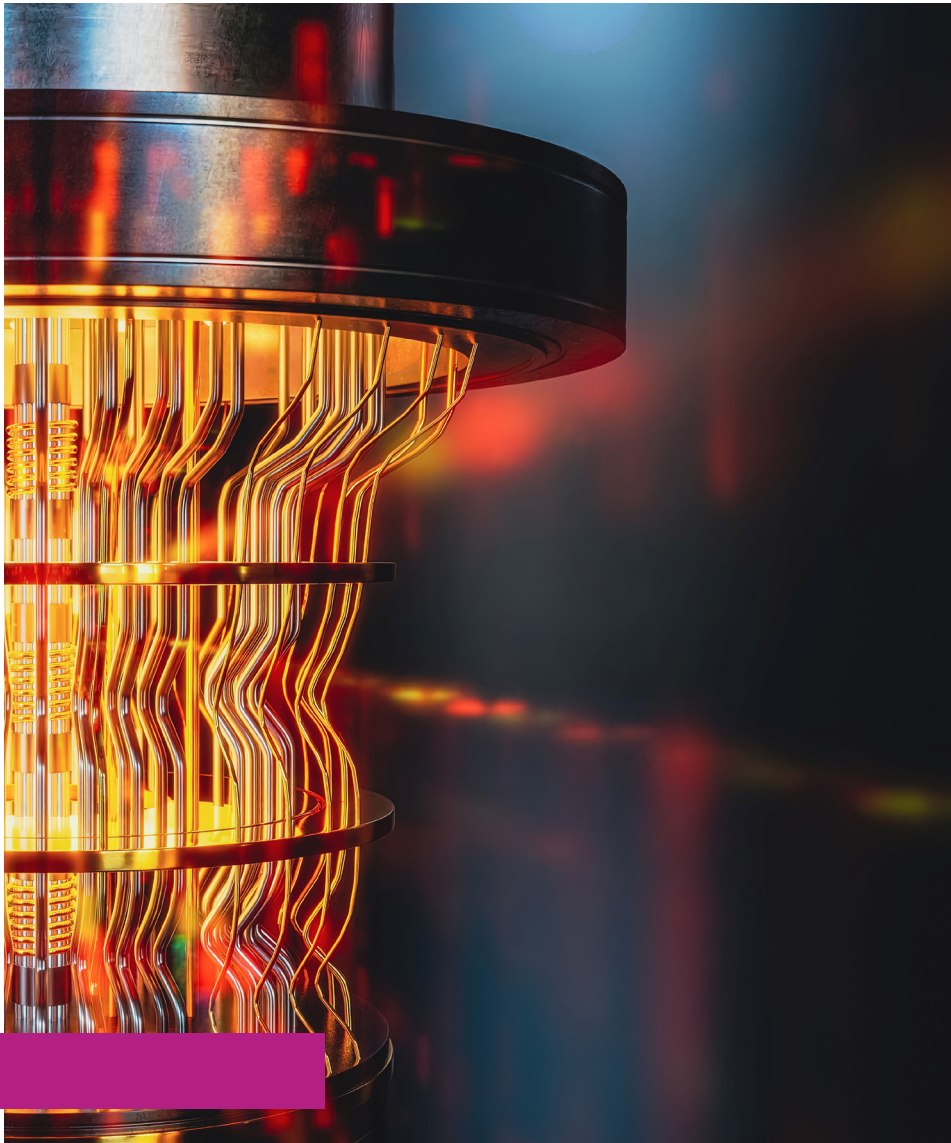
Especialista en contratación pública y en instrumentos jurídicos de colaboración público-privada para la innovación (incluida la Compra Pública de innovación, CPI, y los espacios de experimentación).

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

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



# Tecnologías cuánticas: oportunidades reales para nuestra industria



## – Fechas y horario

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

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

## – Duración

3 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

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

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

\* Máximo dos personas por organización.

## Tecnologías cuánticas: oportunidades reales para nuestra industria

### Objetivos de aprendizaje

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

### Contenido de la formación:

#### A. Exposición teórica:

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

#### B. Casos prácticos:

- 3 casos de diferentes sectores.

### Formación impartida por



#### Aitor Moreno

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

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

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

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

# Workshop de Inteligencia Artificial Generativa



## – Fechas y horario

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

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

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

\* Es obligatorio asistir a las tres sesiones.

## – Formato

Presencial.

## – Lugar

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

Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

## – Duración

15 horas.

## – Plazas

30

## – Dirigido a

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

- Con inquietud de conocer más sobre Inteligencia Artificial (IA) e Inteligencia Artificial Generativa (IAG) y su implementación en el día a día.

- Que quieren entender las diferentes herramientas de IA que mejor se pueden utilizar en las organizaciones y maximizar los beneficios que ofrecen.

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

## Objetivos de aprendizaje

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

## Contenido de la formación

### Sesión 1

Impartida por Alex Rayón Jerez

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

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

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

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

### Sesión 2

Impartida por Iker Prieto Ramírez

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

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

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

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

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

Impartida por Alex Rayón Jerez

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

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

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

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

## Formación impartida por



### Alex Rayón

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

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



### Iker Prieto Ramírez

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

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