

# HAZINNOVA

El primer paso  
de tu pyme para  
innovar

HAZINNOVA

**Hazinnova** ayuda a pymes como la tuya a ejecutar pequeños proyectos de innovación de forma práctica, ágil y sencilla.



# SI QUIERES

- Mejorar la **rentabilidad** de tu empresa
- Optimizar la **eficiencia** de los procesos
- Reducir los **gastos** y **plazos** de entrega
- **Motivar** a las personas de tu organización
- Aumentar las **cuotas de mercado**
- Explorar **nuevos segmentos** de clientes
- Proteger tu **propiedad intelectual**
- **Diseñar** nuevos productos o servicios
- Definir las **necesidades tecnológicas**



# TE OFRECEMOS

- 50 horas de consultoría especializada y gratuita para obtener resultados en 3 meses
- Acompañamiento personalizado durante todo el proceso
- Mínima carga administrativa



# TE AYUDAMOS

Si tu empresa tiene 5 trabajadores o más en el momento de presentación de la solicitud, está ubicada en Euskadi y pertenece a los sectores de:

## **Industria:**

- Industria manufacturera
- Industrias extractivas
- Suministros de energía
- Gestión de aguas y residuos

## **Servicios:**

- Servicios anexos a la industria
- TIC
- Telecomunicaciones
- Comercio mayorista
- Transporte
- Almacenamiento
- Actividades financieras
- Seguros
- Edición
- Arquitectura
- Publicidad

## **¡Novedad!**

Las empresas participantes pueden haber sido beneficiarias de los programas Innobideak y/o Hazitek.



# BENEFICIARSE DE HAZINNOVA ES MUY FÁCIL

## 1. Agente

Identifica a tu agente Hazinnova.  
Puedes hacerlo a través del  
formulario que encontraras en:

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

## 2. Necesidad

Identifica y concreta tus necesidades  
con tu agente

## 3. Definición

Define el microproyecto de  
innovación con tu agente y la  
consultoría asignada

## 4. Implantación

Pon en marcha tu microproyecto

## 5. Resultados

Ejecuta tu proyecto en 3 meses

El plazo de presentación  
de proyectos para  
Hazinnova finaliza el

26 de  
octubre  
de 2023

Te ofrecemos 50 horas  
de consultoría gratuita y  
acompañamiento por parte de  
tu agente a lo largo de todas las  
fases del proyecto.

# ¿QUIERES SABER MÁS?

Hazinnova te ayuda en estas áreas:

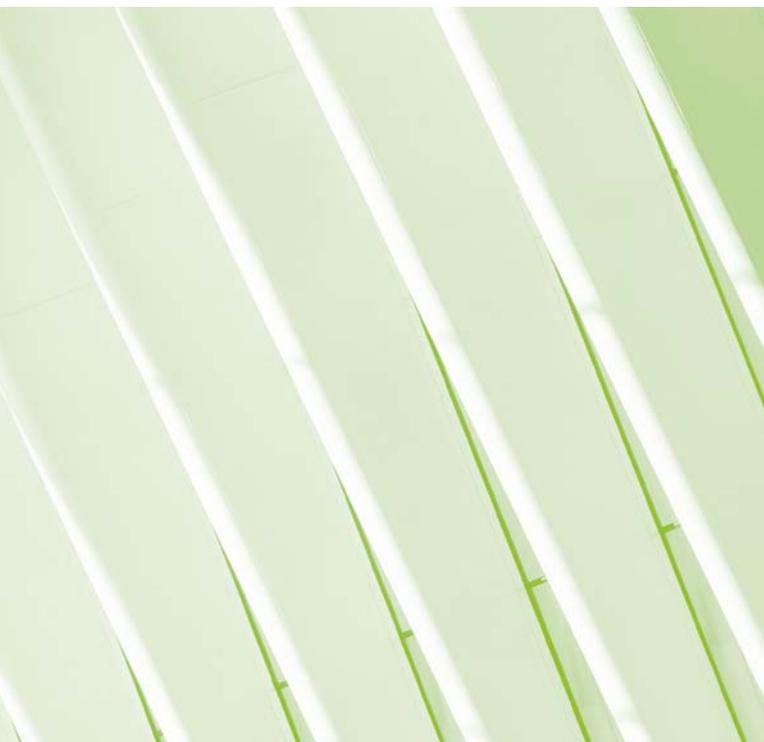
## 01 ECONÓMICO FINANCIERO

¿Cómo mejorar la gestión económico-financiera de la empresa y controlar su rentabilidad?

- **Planificación:** impacto en euros de los planes de futuro y análisis de equilibrio económico-financiero en diferentes escenarios.
- **Análisis de indicadores/creación de un cuadro de mando** que aporte información para racionalizar la toma de decisiones.
- **Gestión de tesorería**, liquidez, solvencia y refinanciación de deuda.
- **Mejora del control de costes y la rentabilidad** de la empresa.
- **Seguimiento de márgenes** por producto, servicio, mercado.
- Revisión de **criterios para el cálculo de costes** y de las tarifas.
- Herramientas para el **cálculo de presupuestos y precios** de venta.
- **Estudios de necesidad y viabilidad** sobre **nuevas soluciones tecnológicas** que mejoren sustancialmente la gestión económico-financiero y estratégica.

### ¡Novedad!

Las pymes pueden realizar hasta 2 microproyectos, incluso del mismo lote siempre que no sean del mismo tema.



## 03 PRODUCCIÓN

¿Cómo optimizar los procesos para aumentar la productividad, calidad, sostenibilidad y seguridad de la pyme?

- Diseño de la hoja de ruta en la implantación de un **proyecto Lean**.
- Implantación de la **metodología de orden y limpieza 5S**.
- Implantación del **mantenimiento autónomo**.
- **Optimización y mejora del proceso productivo** de la empresa (layout).
- Implantación de un **piloto Lean Manufacturing**.
- Mejora de la **planificación de la producción en planta**.
- Mejora de la productividad de la empresa incluyendo la oportunidad de **nuevas soluciones tecnológicas**, que mejoren sus procesos.
- Implantación de mejoras que deriven en una **reducción sustancial de los costes/impactos energéticos y medioambientales** de la producción (**ecoproductividad**).
- Identificación de oportunidades y testeo de la **remanufactura de productos**.

## 02 ADMINISTRACIÓN INTERNA

¿Cómo mejorar los procesos administrativos para conseguir una mayor eficiencia en las empresas?

- **Estudios de necesidad y viabilidad sobre soluciones tecnológicas** que automaticen y mejoren sustancialmente la gestión administrativa (ERP, CRM, herramienta de gestión de vacaciones, etc.)
- **Búsqueda de proveedores tecnológicos** que implanten soluciones en procesos administrativos.
- **Revisión de los procesos** de la empresa para la identificación de ineficiencias y búsqueda de soluciones pudiendo aplicar el Value Stream Mapping (VSM).
- **Revisión de roles y responsabilidades** de los procesos.
- **Desarrollo de la estrategia de gestión y explotación de datos** administrativos (ejem. Power BI, QlikView, ...)
- **Definición y metodología de seguimiento de KPI** para los procesos.
- **Implantación de nuevos modelos de gestión de proyectos** y del trabajo.
- **Desarrollo de la estrategia de gestión de los procesos** revisando el modelo de negocio.

## 04 LOGÍSTICA

¿Cómo mejorar la gestión de la cadena de suministro, inventarios y servicio al cliente, la productividad y gestión del almacén, y conocer y reducir el coste de transporte y distribución?

- **Gestión de demanda:** caracterización de la demanda y definición de un sistema de alerta y PREVISIÓN de demanda. Mejora del cálculo de PREVISIONES, reducción de la obsolescencia y mejora del nivel de servicio.
- **Gestión de compras:** rediseño del proceso de compras, negociación y colaboración, indicadores ABC de compras. Mejora de la eficiencia en la gestión de proveedores, mejora en el cumplimiento de servicio y mejora en la posición negociadora.
- **Aprovisionamiento y gestión de inventarios:** reducción del inventario y obsolescencia, mejora del nivel de servicio y roturas de stock, incremento de rotación y reducción de los costes de posesión y logísticos.
- **Gestión de almacén:** mejora de la productividad del almacén, reducción de errores e incidencias, rediseño del layout de almacén y de sus procesos, inventario permanente y asesoramiento en elementos de almacenaje y manutención, mejora en la fiabilidad de los stocks.
- **Distribución y transporte:** alternativas a la logística actual, análisis y mejora del coste logístico de distribución y gestión de la subcontratación. Mejora de la gestión de expediciones e incremento de la eficiencia en la contratación del transporte con reducción de costes.
- **Medición de los costes de la cadena de suministro** y su impacto en el margen, desarrollando un plan de acción de mejora. Mejora y control del coste SCM y logístico GLOBAL.

En todos los casos, contempla la posible DIGITALIZACIÓN del proceso con la puesta en marcha de los nuevos procedimientos de trabajo en el sistema de información o ERP de la empresa participante y/o propuesta de mejora del mismo o desarrollo de herramientas ofimáticas.

## 05 PERSONAS

¿Cómo aumentamos el compromiso y la motivación de las personas a través de la gestión?

- **Cultura empresarial:** mejora del clima laboral, igualdad, auditoría retributiva, sentimiento de pertenencia.
- **Definición de nuevos perfiles y puestos de trabajo:** descripción de puestos/roles, valoración de puestos, definición de modelos de carrera profesional.
- **Política salarial y sistemas de retribución:** modelos retributivos, hoja de registro salarial, retribución variable.
- **Modelos de evaluación del rendimiento:** determinación de objetivos.
- **Organización interna:** rediseño de la estructura organizativa, manual de funcionamiento interno.

## 06 CLIENTES

¿Cómo aumentamos cuota de mercado a través del conocimiento, captación, atención o fidelización de clientes?

- **Estrategia comercial:** identificación de los mecanismos de crecimiento y expansión de la empresa y soporte al desarrollo de una estrategia comercial, definición de la estrategia comercial a nivel interno y soporte al desarrollo de una herramienta de seguimiento del Plan Comercial.
- **Nuevos clientes:** identificación y priorización de potenciales nuevos clientes, realización de una segmentación de clientes y soporte al desarrollo de una estrategia de diversificación de la cartera de clientes.
- **Marketing y ventas:** soporte a la definición de la estrategia de marketing y ventas de la empresa, mejora del posicionamiento de la marca y definición de estrategias de fidelización de clientes.

## 07 NUEVOS MERCADOS

¿Cómo accedemos a nuevos mercados o sectores y cómo dirigimos el marketing de la empresa hacia estos segmentos geográficos o de cliente?

- **Prospección de mercado** para el desarrollo de una estrategia de diversificación sectorial y/o territorial.
- **Estudios de mercado** para productos o servicios nuevos o actuales. Priorización de mercados potenciales.
- **Desarrollo de negocio** en nuevos mercados **y planes de lanzamiento** de nuevos productos/servicios.
- Establecimiento o adaptación de las **estrategias de marketing para la entrada en nuevos mercados.**
- **Contraste con el cliente/consumidor** sobre la aceptación de su producto en el mercado y cómo mejorarlo.
- **Desarrollo de una estrategia de marketing online,** venta online y potenciación del e-commerce.
- **Análisis de demanda de soluciones verdes** en nuevos mercados y entrada a través de un posicionamiento verde.

## 08 PRODUCTO

¿Cómo aumentar el volumen de negocio a través del lanzamiento de nuevos productos o servicios al mercado?

- Ideación de potenciales **nuevos productos y diversificación** de los actuales.
- **Análisis de demanda** del mercado (necesidades de clientes, legislación, sostenibilidad, digitalización, etc.) para la identificación de nuevos productos.
- **Análisis de productos actuales** para la identificación de potenciales mejoras sustanciales con empleadas/os, clientes, etc.
- **Análisis de la cartera de potenciales nuevos productos** (bienes y servicios) y su priorización.
- **Desarrollo conceptual de nuevos productos** y elaboración del mapa de actores involucrados (proveedores, socios comerciales y tecnológicos, etc.)
- **Estudio de viabilidad** de potenciales mejoras sustanciales o nuevos productos identificados.
- Desarrollo de un **documento de venta** de nuevos productos a presentar a potenciales clientes.
- **Validación y testeo con clientes** de potenciales ideas de productos o prototipos.

# Agentes adscritos a Hazinnova 2023

## SECTORIALES

- ACLIMA – BASQUE ENVIRONMENT CLUSTER
- AGENCIA VASCA DE LA INNOVACIÓN, INNOBASQUE
- AFM – CLUSTER DE LA FABRICACIÓN AVANZADA Y DIGITAL
- AVEQ-KIMIKA – ASOCIACIÓN DE EMPRESAS QUÍMICAS DE EUSKADI
- BASQUE FOOD CLUSTER
- CECOBI – CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIO DE BIZKAIA
- CLUSTER VASCO DE FUNDICIÓN Y FORJA (FEAF-AFV)
- CLUSTER DE MOVILIDAD Y LOGÍSTICA (MLC-ITS EUSKADI)
- ERAIKUNE – CLUSTER DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN DE EUSKADI
- FORO MARÍTIMO VASCO (FMV)
- FVEM – FEDERACIÓN VIZCAÍNA DE EMPRESAS DEL METAL
- GAIA – ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA
- GRUPO SPRI
- HABIC – CLUSTER DEL EQUIPAMIENTO, MADERA, MOBILIARIO Y DISEÑO DEL PAÍS VASCO
- HEGAN – BASQUE AEROSPACE CLUSTER
- ITSAS GARAPEN ELKARTEA-FLAG
- KONFEKOOP – CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE EUSKADI
- MENDINET – ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DEL DESARROLLO RURAL
- SIDEREX – ASOCIACIÓN CLUSTER DE SIDERURGIA
- UNIPORT BILBAO – ASOCIACIÓN DEL CLUSTER DEL PUERTO DE BILBAO

## BIZKAIA

- AMOREBIETA – ETXANO UDALA
- BEHARGINTZA BERMEO, MUNDAKA ETA SUKARRIETA
- CÁMARA DE COMERCIO DE BILBAO – BILBOKO GANBERA
- DEE-AED – ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DEL DURANGUESADO
- EGAZ TXORIERRI
- ENKARTUR
- ERMUKO UDALA
- ERROTA FUNDAZIOA
- GETXOLAN
- GORBEIALDE
- INGURALDE
- LANBIDE EKIMENAK
- LEARTIBAI FUNDAZIOA
- MEATZALDEKO BEHARGINTZA
- MUNGIALDEKO BEHARGINTZA

## GIPUZKOA

- BETERRI – BURUNTZA
- BIDASOA ACTIVA – BIDASOA BIZIRIK
- DEBAGOIENENKO MANKOMUNITATEA
- DEBEGESA
- GOIEKI
- IRAURGI BERRITZEN
- OARSOALDEA
- TOLOSALDEA GARATZEN
- UGGASA
- UROLA KOSTAKO UDAL ELKARTEA

## ÁLAVA

- AMURRIO BIDEAN
- AYUNTAMIENTO DE VITORIA-GASTEIZ
- CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ÁLAVA – ARABAKO GANBERA
- LAUDIO HAZI

Encuentra en el Mapa de Innovación Vasca el contacto de tu agente:



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