

## **PROYECTO “HAZINNOVA”, PARA EL FOMENTO DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN NO TECNOLÓGICA EN LAS PYMES DEL SECTOR DEL METAL**

---

### **OBJETIVO DEL PROYECTO**

Impulsar la mejora de la competitividad de las empresas del sector del metal por medio del apoyo en el desarrollo de proyectos de Innovación No Tecnológica en los ámbitos Comercialización/Marketing y Organización/Gestión.

### **PROYECTOS SUBVENCIONABLES**

Los proyectos de Innovación No Tecnológica objeto del Programa Hazinnova deberán ser proyectos no iniciados a fecha 1 de abril de 2018 y estar incluidos en alguno de los siguientes ámbitos:

- Innovación en comercialización o marketing: introducción de un nuevo método de comercialización que entrañe importantes mejoras en el diseño o presentación del producto, en su posicionamiento, en su promoción o en su precio.
- Innovación en organización/gestión: introducción de un nuevo método de organización para la empresa, aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas de la empresa.

En el Anexo se incluyen a título indicativo, diferentes tipologías de proyectos a desarrollar en cada uno de los dos ámbitos incluidos en Hazinnova.

### **BENEFICIARIOS**

Las empresas beneficiarias deben cumplir los siguientes requisitos:

- Pymes del metal de entre 5 y 100 personas trabajadoras, con un volumen de negocio anual inferior a 50 millones de euros, un balance general de la empresa no superior a los 43 millones de euros y no estar participada por otra organización que no sea considerada pyme en más de un 25%.
- Pymes que no hayan recibido subvención a lo largo del año 2017 para la realización de proyectos de Innovación No Tecnológica en el marco del programa Innobideak (Kudeabide, Lehiabide, Pertsonak).

### **HECHOS SUBVENCIONABLES**

Los gastos subvencionables por el programa serán los costes de subcontratación con entidades o personas expertas en las materias para la realización de los proyectos de Innovación No Tecnológica.

#### **Importe de las ayudas:**

Las ayudas del programa tienen las siguientes características:

- 50% de los gastos subvencionables con un límite de 4.000 € por proyecto.
- Dos proyectos por empresa y año, uno en cada uno de los ámbitos objeto del programa Hazinnova: comercial/marketing y organización/gestión.
- Las ayudas se concederán por orden de solicitud completa y hasta agotar el presupuesto.

Esta ayuda está sujeta a minimis.

## PROCEDIMIENTO DE SOLICITUD

1º Cumplimentar el “formulario de solicitud del proyecto”, en el que se debe de incluir los datos relacionados con el mismo, a través del siguiente [ENLACE](#).

2º Envío a FVEM del presupuesto de la consultora a fin de evaluar si la tipología del proyecto es objeto del programa Hazinnova.

3º Comunicación de la aprobación o denegación de la pre-solicitud por parte de FVEM. En caso de aprobación se solicitará:

- ✦ Informe: plantilla media de trabajadores en situación de alta en la Seguridad social, de 01 de enero de 2018 a la fecha de solicitud de la ayuda.
- ✦ Certificación acreditativa de estar al corriente en el pago de las obligaciones fiscales.
- ✦ Certificación acreditativa de estar al corriente en el pago de las obligaciones de Seguridad Social.

4º Tras analizar toda la documentación, FVEM se pondrá en contacto con los solicitantes en un plazo máximo de 15 días naturales para comunicar la aprobación, o denegación definitiva de la subvención.

## JUSTIFICACIÓN

Una vez finalizado el proyecto, la empresa deberá justificar la acción realizada enviando a la FVEM la siguiente información, antes del 21 de Diciembre de 2018.

- ✦ Resumen de proyecto finalizado, incluyendo **al menos**:
  - ✓ Descripción del proyecto realizado y objetivos y resultados alcanzados.
  - ✓ Tareas realizadas en el proyecto.
  - ✓ Los servicios externos utilizados, las tareas realizadas por los mismos.
  - ✓ Impacto del proyecto en la competitividad de la empresa.
- ✦ Facturas de los trabajos realizados y los justificantes de pago.
- ✦ Carta de certificación de la ejecución del proyecto por parte de la empresa externa.
- ✦ Certificación acreditativa de estar al corriente en el pago de las obligaciones fiscales, a fecha de la justificación del proyecto.
- ✦ Certificación acreditativa de estar al corriente en el pago de las obligaciones de Seguridad Social, a fecha de la justificación del proyecto.
- ✦ Certificado de titularidad bancaria para el abono de la ayuda.

Así mismo, FVEM podrá solicitar cualquier otra información o documentación, que considere necesaria para la justificación del proyecto.

En el caso de considerarse necesario, FVEM podrá realizar en cualquier momento una visita a la empresa, para recabar más información sobre la acción propuesta o valorar el proyecto realizado.

## PAGO DE LA AYUDA

La ayuda se abonará directamente a la entidad beneficiaria por parte de FVEM, una vez comprobada la validez de la documentación aportada en la justificación presentada, tras la finalización de la actividad.

## CONTACTOS FVEM PARA LA GESTIÓN DE LA AYUDA:

Al ser una subvención gestionada por FVEM, puedes dirigir tus consultas directamente al Área de Organización e Innovación de la Federación:

- Jorge Petralanda [jorge@fvem.es](mailto:jorge@fvem.es) 94 439 64 69
- Joseba Sainz de Baranda [joseba@fvem.es](mailto:joseba@fvem.es) 94 439 64 69

Actividad subvencionada por:



## ANEXO: RELACIÓN DE TEMAS EN CADA ÁMBITO FINANCIABLE

<b>INNOVACIONES DE GESTIÓN/ORGANIZACIÓN</b>
<b>ESTRATEGIA, abordar por primera vez, reflexiones y planes para la mejora de la organización</b>
Elaboración de:
Planes estratégicos
Planes de viabilidad
Cuadros de mando integral
<b>ECONÓMICO-FINANCIERO, establecer mecanismo que ayuden a la empresa a controlar, mejorar, optimizar ...., los recursos económicos de la organización</b>
Desarrollo de Sistemas de costes por actividad (ABC)
Definición de Sistemas de control real de la rentabilidad
Implantación de Sistemas de planificación y control de gastos
Estudios de Diagnóstico Financiero
Proyectos de Gestión y Control de Costes
Proyectos de Planificación Financiera
Planificación de Presupuestos
Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión
Implantación de herramientas de control financiero
Reestructuración patrimonial de la sociedad
<b>SISTEMAS DE GESTIÓN, implantar sistemas de gestión que ayuden a las empresas a mejorar y ser mas eficiente, en los diferentes ámbitos de la organización</b>
Implantación y adaptación a las nuevas versiones de los Sistemas de Gestión en Calidad, PRL, medio ambiente, innovación, referentes específicos sectoriales, otros.
<b>GESTIÓN, mejora de la organización mediante la implantación de planes y mejoras en la gestión de la organización</b>
Estudio de satisfacción de clientes
Plan de movilidad
Plan de igualdad
Plan de sucesión empresarial
Implantación y mejora de los Sistemas de Gestión de Compras
Definición e implantación de un Plan de innovación empresarial
Mejora de la cadena de aprovisionamiento y logística de la empresa
Gestión por procesos
Proceso para la innovación en el modelo de negocio
Gestión de alianzas (producción, innovación, comercial.....)
Desarrollo de la RSC (Responsabilidad Social Corporativa)
<b>MEDIO AMBIENTE, proyectos de mejora relacionados con la sostenibilidad y la eficiencia</b>
Implantación de un sistema de Eficiencia energética. ISO 50001
Implantación de un sistema de Ecodiseño. ISO 14006
Análisis de riesgos ambientales (UNE 150.008 y otros referenciales)

**NUEVAS TECNOLOGÍAS \*\*\* , mejora de la eficiencia de la organización mediante la utilización por primera vez de nuevas tecnologías**

Plan Director de TI (Tecnologías de Información)
Implantación de sistemas de información
Implantación y sistemas de Ciberseguridad
Implantación de sistemas de captación de datos en planta
Implantación de ERP's para la mejora de la gestión
Consultoría de procesos de Gestión de TI
Evaluación/diagnóstico e implantación del uso de las TI
Implantación de herramientas Business Intelligence
Posicionamiento web/ LinkedIn
Diseño y Desarrollo Web
Community manager

**PRODUCCIÓN, nuevas prácticas empresariales en la organización del trabajo mediante mejoras en el ámbito productivo**

Implantación de herramientas Lean manufacturing (mini fábricas, 5's, TPM, Kanban, VSM, Suplain chain, Kaizen,...)
Elaboración y puesta en marcha de un plan de producción
Optimización procesos de diseño (Amfe, QFD, Lean design,...)
Reingeniería de Procesos

**PERSONAS Y ORGANIZACIÓN, nuevos métodos en el reparto de responsabilidades y la toma de decisiones, y mejora de la gestión de las personas de la organización**

Diseño e implantación de nuevos modelos organizativos en la empresa
Definición de Sistemas de retribución
Desarrollo de un modelo de Dirección por objetivos
Definición de Planes de carrera
Definición de perfiles, puestos de trabajo y carrera profesional
Evaluación del desempeño
Diseño de sistemas de gestión por competencias
Diseño e implantación de la Estrategia de Dirección de Personas
Diseño de la Política de Relaciones Laborales
Cuadro de mando para la Dirección Estratégica de Personas
Diseño de la Política Salarial
Desarrollo de un modelo de Dirección por Valores
Estudio del clima laboral y definición del plan de mejora
Diseño y Gestión de Procesos de Cambio y desarrollo organizacional
Evaluación de las necesidades de formación y definición del plan formativo
Rediseño de la estructura organizativa
Desarrollo de nuevos métodos y modelos que potencien la participación de las personas en la empresa

\*\*\* En este apartado, solo será susceptible de ayuda, el análisis de las necesidades, la elaboración de un plan de acción, así como la consultoría para la personalización de las aplicaciones/ingeniería a las necesidades de la empresa.

## INNOVACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN/MARKETING

**ESTRATEGIA/TRANSVERSAL/GESTIÓN: Elaboración y puesta en marcha por primera vez de planes o herramientas de gestión de empresa orientados a la Comercialización y/o Marketing.**

Elaboración y/o puesta en marcha de un Plan de Marketing / E-marketing.

Elaboración y/o puesta en marcha de un Plan de Comercialización/Diversificación.

Realización de acciones de Investigación/prospección comercial/competencia

Implantación de sistemas de gestión comercial y documental (CRMs, SIE, )\*\*\*

**PRODUCTO O SERVICIO: Análisis del diseño de nuevas gamas de productos/servicios o ampliación de los existentes con el objetivo de aumentar las ventas.**

Concepción, adaptación o modificación de productos/servicios como parte de un nueva idea de comercialización.

Generación de nuevos sevicios basados en productos ya existentes como nueva vía de comercialización.

Realización de prototipos promocionales

Modificaciones significativas en el diseño de envases y packaging

Actuaciones orientadas a mejorar la respuesta del cliente

**PRECIOS: Ofrecer diferentes formas de aumentar la percepción de valor del producto respecto a su precio, o facilidades para la adquisición del producto o servicio.**

Diseño de un nuevo sistema de precios (descuentos, variables en función de la demanda,...)

Incorporación de nuevas formas de pago (paypal, cryptomonedas)

**CANALES/DISTRIBUCIÓN: Abrir nuevos canales para captar clientes en un mundo omnicanal, nuevos métodos de posicionamiento y mejora de experiencia de compra**

Puesta en marcha de nuevos canales digitales, o redefinición de los existentes (Crear, diseñar y modificar plataformas móviles, plataformas/tiendas on-line de distribución, páginas WEBS, etc...)

Búsqueda, diseño y formalización de acuerdos con distribuidores y agentes comerciales

Establecimiento de marcos de colaboración con otras empresas con fines comerciales

Utilización de Licencias de distribución/franquicias

Implantación de una estrategia de gestión de medios de distribución

Puesta en marcha de Experiencia de Punto de Venta diferencial o nuevo concepto para la presentación del producto o servicio

Creación y uso de plataformas/iniciativas/dinámicas para poner en contacto oferta con demanda. Tecnologías Blockchain. Workshops. Jornadas comerciales....

Acciones comerciales relacionadas con la búsqueda de nuevos canales de comercialización (ferias, visitas a nuevos clientes - extranjero, )

Establecer nuevos modelos de exportación, canales de distribución y gestión logística

Puesta en marcha de una plataforma eCommerce

**RELACIÓN/COMUNICACIÓN: Establecer nuevas formas de comunicación de valor de marca y relaciones con los clientes**

Definición y desarrollo de la identidad corporativa de la empresa

Introducción de nuevos conceptos para la presentación de un producto o servicio / Diseño de nuevos soportes comerciales

Introducción de una imagen de marca comercial nueva destinada a colocar el producto/servicio en un nuevo mercado

Desarrollo de aplicaciones móviles para establecer contacto con clientes

Aplicación de nuevas técnicas de fidelización y atención al cliente

Aplicación de nuevas metodologías de relación con los clientes

Realización de acciones de marketing digital: Inbound marketing, posicionamiento de la empresa en buscadores digitales (SEO, SMO), campañas SEM, uso de Banners, YouTube,..
Creación y gestión de una comunidad digital
Uso de nuevas tecnologías para la muestra comercial de productos/servicios (realidad virtual,...)
Utilización de un proceso de promoción de un producto/ servicio mediante líderes de opinión, personajes públicos, grupo concretos
Implantación de Redes sociales, blogs corporativos,....
<b>REGISTRO:Registros en la Oficina Europea de Propiedad (EUIPO) de nuevos diseños y marcas de productos</b>
Registro en la Oficina Europea de Propiedad Intelectual (EUIPO) de la nueva marca de un bien o producto.
Registro en la Oficina Europea de Propiedad Intelectual (EUIPO) del nuevo diseño de un producto o de parte del mismo, referida a la apariencia de un producto, definida por la forma, configuración, textura o materiales, no estando dictados por consideraciones funcionales.

\*\*\* En este apartado, solo será susceptible de ayuda, el análisis de las necesidades, la elaboración de un plan de acción, así como la consultoría para la personalización de las aplicaciones/ingeniería a las necesidades de la empresa.