

# Programa de Internacionalización hacia Estados Unidos

Edición del 27 y 28 de Julio del 2010 de la Fase I

Organiza:



En cooperación con:



Con el apoyo de:





## Introducción al programa

Fedit, en una iniciativa que cuenta con el apoyo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y de la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España (AETIC), se complace en anunciar el lanzamiento del **Programa de Internacionalización hacia EEUU**, una acción dirigida a los sectores industriales enfocados en la innovación y la tecnología.

El objetivo central de la iniciativa es lograr la internacionalización de los participantes hacia EE.UU., dotándoles de las herramientas necesarias para una correcta difusión de sus proyectos en el mercado norteamericano, otorgando así no sólo valor económico sino valor comercial para los centros tecnológicos y empresas involucradas.

Este proyecto se realizará en cooperación con Opinno ([www.opinno.com](http://www.opinno.com)), quien será nuestro socio local en EEUU. Opinno es una red de incubadoras con oficinas centrales en San Francisco, EEUU, que conoce bien las particularidades del mercado norteamericano.

El programa tendrá **dos fases**:

FASE I:

**Ciclo formativo y preparación del material de soporte.** Se formará a los participantes sobre la manera de promocionarse en EEUU con técnicas de *Elevator Pitch*, *Modelos de Negocio*, *Propuestas de Valor de los Productos y Servicios*, y *Promoción en el mercado norteamericano*, y se les asistirá en la *preparación del material de soporte*. Dicho material será evaluado por los formadores y estas calificaciones resultarán en un ranking de participantes.

FASE II:

**Internacionalización hacia EEUU.** Los diez mejores participantes contarán con una **bolsa de viaje de ICEX de 1.460€** que servirá para financiar una misión comercial al área de San Francisco/Silicon Valley con una agenda que organizará Opinno. De esta manera, estos participantes podrán conocer de primera mano uno de los polos tecnológicos más interesantes del país. Adicionalmente, el mejor de ellos contará con la posibilidad de ser **alojado durante un mes** en la incubadora de Opinno en San Francisco.

Vale recordar que al finalizar la primera fase, incluso aquellos participantes que no han calificado dentro de los diez finalistas, contarán con el material y las competencias necesarias para realizar la promoción comercial hacia Estados Unidos por su propia cuenta y riesgo.

# Introducción al Programa

## El Programa:

Proyectarse hacia EEUU no se trata de hacer una misión comercial aislada sino de una estrategia de crecimiento. Los participantes serán formados y asistidos por un grupo de expertos en la preparación del material previo y en la configuración del plan de acción.

Es una iniciativa que cuenta con el apoyo del ICEX y de AETIC y cuyo objetivo no es sólo lograr la internacionalización hacia EEUU de los participantes sino también capacitarles y dotarles de las herramientas necesarias para dar el primer paso con éxito.



Es un programa liderado por **Fedit**, en cooperación con **Opinno** y con el apoyo del **ICEX** y de **AETIC**.

La primera edición de la Fase I tendrá lugar en las oficinas de Fedit de Madrid. Las próximas ediciones serán anunciadas próximamente.

La fase II tendrá lugar en el área de Silicon Valley y San Francisco.

Es un programa dirigido a sectores industriales enfocados en la **innovación** y la **tecnología**. Los participantes pueden ser **empresas, emprendedores** o **centros tecnológicos** españoles.

La **fase I** se hará durante dos jornadas intensivas, y su **primera edición tendrá lugar los días 27 y 28 de Julio de 2010**. Las ediciones posteriores serán en los meses de **Septiembre y Octubre**.

La **fase II** se realizará durante el mes de noviembre .

Se les pide **dedicación**. El ciclo formativo es intensivo y presencial para los participantes. Las misiones consisten en una agenda ocupada y seria. Los participantes deben prepararse de cara al viaje.

## Carácter competitivo:

El ciclo formativo tendrá un **componente eminentemente práctico** que resultará en la confección de entregables. Estos entregables habrán sido realizados por los participantes con el apoyo permanente de los formadores, que darán feedback continuo hasta la conclusión del ciclo.

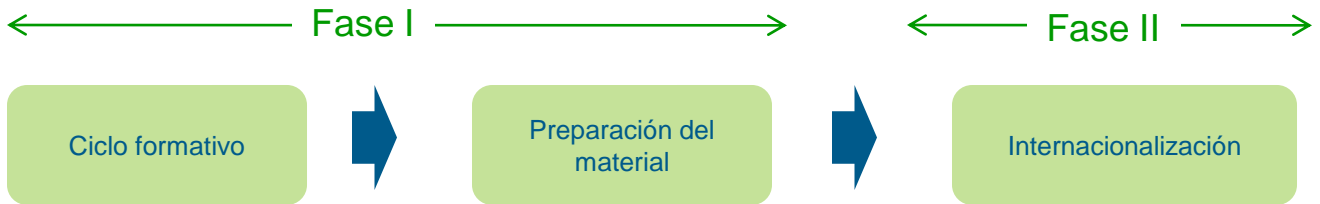
Todos estos materiales serán **evaluados** por el equipo de formadores. El resultado de estas evaluaciones será una calificación final que permitirá obtener un **ranking para determinar los 10 mejores**, y de entre ellos, un **ganador**.

**Puntuar el trabajo** realizado tiene **dos objetivos**: (1) la posibilidad de premiar a los mejores, y (2) generar una motivación adicional para que los participantes se tomen el trabajo seriamente.

# Detalles del Programa

## El formato:

El programa estará dividido en dos fases:



## Fase I:

Como fase central de la preparación de los participantes, se llevará adelante un ciclo formativo durante el que se los entrenará para vender su proyecto/producto eficazmente en Estados Unidos. El programa formativo tiene un carácter eminentemente práctico y el resultado final no sólo serán las competencias para promocionarse en dicho mercado sino también el material entregable para respaldar su presentación.

### Ciclo formativo:

Durante los días **27 y 28 de julio** se llevarán a cabo tres seminarios sobre los temas más importantes a la hora de proyectar, orientar y hacer crecer un proyecto en los Estados Unidos.

Los tres seminarios estarán seguidos de un taller de trabajo donde se preparará el material pertinente (las instrucciones de los tutores y el material será parte en inglés y parte español).

Los seminarios tendrán un **aforo limitado** para brindar una **atención personalizada**. Realizaremos dos ediciones más del ciclo formativo durante los meses de **septiembre** y **octubre** para dar respuesta a la demanda.

### Temario:

#### Primera Jornada

→ Seminario *Elevator Pitch*

→ Objetivo: Saber resaltar las partes más innovadoras del proyecto. Detectar la propuesta de valor y presentarla de forma atractiva

#### Segunda Jornada

→ Seminario sobre Modelos de Negocio y Propuestas de Valor de los Productos y Servicios

→ Objetivo: Crear una propuesta comercial atractiva. Manejar estrategias de comunicación.

→ Seminario *Proyección hacia EEUU*

→ Objetivo: Plasmar los objetivos y la estrategia concreta para entrar en los Estados Unidos.

### Primera Jornada:

#### Seminario Elevator Pitch

**Solución concreta:** Realizar el elevator pitch en inglés para cada participante.

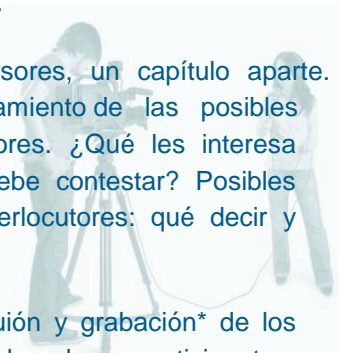
**Primera parte.** Introducción al seminario. Conferencia por parte del formador. Finalidad y características del Pitch. Descripción del proyecto: cuál es el mercado, qué problemas resuelve, cómo los resuelve, por qué un inversor debería invertir en este proyecto. Vocabulario específico.

**Segunda parte.** Ejemplos de Elevator Pitch en vídeo. Case study en grupos pequeños de los pitches: cuál es el mercado, qué problemas resuelve, cómo los resuelve, quién es el equipo, por qué un inversor debería invertir en este proyecto, cuáles son las diferencias entre los dos pitches. Discusión en grupo sobre los pitches con todos los participante .

**Tercera parte.** Inversores, un capítulo aparte. Descripción y planteamiento de las posibles preguntas de inversores. ¿Qué les interesa saber? ¿Qué se debe contestar? Posibles preguntas de los interlocutores: qué decir y qué callar.

**Taller.** Diseño del guión y grabación\* de los elevator pitches de los participantes.

\*Podrán grabarse con posterioridad.



# Detalles del Programa

## Segunda Jornada:

### Seminario sobre Modelos de Negocio y Propuestas de Valor de los Productos y Servicios

**Solución concreta:** Definir una descripción del modelo de negocio y de la propuesta de valor de cada una de las empresas participantes. Se busca que cada participante tenga claro cuál es su objetivo en el encuentro. Introducción al mercado de la tecnología americana.

**Primera parte** Introducción al seminario. Finalidad y características del modelo de negocio. Contestar las siguientes preguntas: ¿Qué es el modelo de negocio? ¿Cómo definir un buen modelo de negocio? ¿Cómo presentar distintas líneas de ingreso en el modelo? ¿Qué conviene resaltar del modelo? ¿Cuáles son los componentes de un modelo de negocio? Ejemplos de modelos de negocio.

**Segunda parte.** Cómo presentar la propuesta de valor. ¿Qué le interesa a un posible partner/aliado? ¿A un inversor?

**Taller.** Diseñar el resto de la documentación necesaria para preparar a cada uno de los participantes para su inmersión en el mercado americano.

### Seminario Proyección hacia EE.UU.

**Solución concreta:** Conseguir que los participantes acaben con una agenda personalizada, de modo que la incursión en el mercado americano esté alineada con la estrategia general del centro/empresa.

**Primera parte.** Introducción al seminario. Conferencia por parte del formador. Finalidad y características de una misión comercial. Claves de la comunicación en Estados Unidos. Oportunidades y amenazas del mercado. ¿Cómo detectar los eventos esenciales a los que hay que asistir?

**Segunda parte.** ¿Cómo concretar una misión comercial? ¿Qué hacer en una misión comercial? ¿Qué información debo llevar a las reuniones? ¿Qué información debo llevarme de las reuniones? ¿Qué espera el interlocutor americano?

**Taller.** Los participantes trabajarán en su misión comercial y acabarán con una agenda específica y personalizada

## Desarrollo del material:

Como resultado del ciclo formativo y con la asistencia de los formadores, los participantes habrán desarrollado el **material necesario para la internacionalización**. Concretamente:

### Primera Jornada

→ Seminario *Elevator Pitch*

→ Material desarrollado: Vídeo elevator pitch 90"

### Segunda Jornada

→ Seminario sobre Modelos de Negocio y Propuestas de Valor de los Productos y Servicios  
→ Material desarrollado: Documento con la propuesta de valor.

→ Seminario *Proyección hacia EE.UU*

→ Material desarrollado: Documento de misión comercial.

Los primeros dos documentos entregables serán calificados por los formadores y se organizarán en un ranking.

**Puntuar el trabajo realizado tiene dos objetivos:** (1) premiar a los mejores, y (2) generar una motivación adicional para que los participantes se tomen el trabajo seriamente.

## Premios:

Se dará un premio a los **10 participantes que hayan obtenido las calificaciones más altas:** contarán con una **bolsa de viaje de ICEX de 1.460€** para utilizar en la misión comercial al área de San Francisco/Silicon Valley que organizará Opinno.

Además **se ofrecerá al mejor participante** la posibilidad de ser **alojado en la incubadora de Opinno en San Francisco** durante un mes.

De esta manera el ganador, en lugar de hacer sólo la misión, tendrá la posibilidad de quedarse un tiempo más prolongado y hacer uso de las oficinas de Opinno en San Francisco donde podrá trabajar y organizar reuniones de trabajo con personas locales. Esto le permitirá realizar acciones más profundas y maximizar los beneficios del viaje a EEUU.

# Detalles del Programa

## Fase II:

La última fase del programa es la **internacionalización** en sí misma:

- El **valor diferencial** de esta acción es que los participantes habrán “hecho los deberes” y tendrán todo lo necesario para impresionar a sus interlocutores así como un calendario de eventos y actividades a medida. En resumidas cuentas, las misiones que puedan hacer contarán con la formación, el material y una estrategia clara.
- Los participantes habrán desarrollado una agenda propicia y se les habrá enseñado a concretarla.
- Los diez mejores participantes contarán con **una bolsa de viaje de ICEX de 1.460€** que servirá para financiar una misión comercial al área de San Francisco/Silicon Valley con una agenda que organizará Opinno. De esta manera, estos participantes podrán conocer de primera mano uno de los polos tecnológicos más interesantes del país.
- Adicionalmente, el mejor de ellos contará con la posibilidad de ser **alojado durante un mes** en la incubadora de Opinno en San Francisco.
- Por otro lado, todos los participantes (incluso los que no han resultado finalistas) contarán con el material desarrollado durante la primera fase, que incluye una agenda de eventos y acciones en destino, y podrán costear su propio viaje, llevando a la práctica la promoción comercial hacia Estados Unidos por su propia cuenta y riesgo.

## Fechas y Lugares:

La primera edición de la **Fase I** se realizará los días **27 y 28 de julio del 2010** y tendrá lugar en las oficinas de FEDIT, **Calle de Francisco Gervás, 1B, 28020, Madrid**.

Las futuras ediciones de esta fase serán en los meses de septiembre y octubre y se determinará la ciudad y el lugar en que se celebren según se vaya acumulando masa crítica de participantes en la región.

La **fase II** tendrá lugar durante el mes de noviembre, y se organizará en función de las necesidades de los participantes.

## Coste de la acción:

El programa estará cofinanciado por ICEX y los participantes.

El precio para los participantes será de **500€** para la primer persona de cada entidad y **250€** para las siguientes. Este coste incluye:

- La inscripción a los tres seminarios y los tres talleres.
- El soporte de los formadores para la preparación de todo el material previo. Cada participante acabará la Fase I del programa con:
  - Un elevator pitch (redacción del guión y vídeo grabado).
  - Un documento con la propuesta de valor.
  - Un documento de misión comercial que contará con un esquema y un calendario recomendados para cada participante.
- Una **Bolsa de Viaje de ICEX de 1.460€** para los 10 mejores participantes.
- El **espacio de incubación** en San Francisco durante un mes para el ganador.



## Equipo de proyecto

### De Fedit

**Mauricio Alejandro García**  
Director de Servicios

**Diego Lafuente**  
Director de Gestión de  
Conocimiento de Red

### De Opinno

**Shaherose Charania**  
VP de Opinno Social

**Milagros Pérez Diez**  
Analista de Negocios Madrid

## Formadores

### Noelia Amoedo Casqueiro

- Es Fundadora y Managing Partner de Nodeom, y VP de Marketing en Palm EMEA.
- Es licenciada en Física por la Universidad de Santiago de Compostela, tiene un Master en Ingeniería Electrónica por la Universidad de Stanford y ha sido becada con la asociación Fulbright para la consecución del mismo.
- Tras su graduación de Stanford, Noelia comenzó a trabajar en "start ups" en el mundo de las nuevas tecnologías. Antes de su posición actual, Noelia dirigía la línea de negocio móvil para la red social hi5, y antes trabajó con la empresa italiana Buongiorno, donde después de abrir varias líneas de negocio y varios países acabó llevando el negocio en Estados Unidos y para la empresa americana Interactive Transaction Systems.

### Pedro Moneo Laín

- Es CEO y fundador de Opinno
- Es Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid e Ingeniero Nuclear por la Comisión Nuclear Francesa
- Empezó su carrera profesional como investigador en el Argonne National Laboratory, Illinois.
- En el mundo empresarial, ha trabajado en la división de Estrategia y Finanzas Corporativas de Accenture y ha sido director adjunto de FEDIT. Asimismo, es socio fundador y accionista de otras empresas en el ámbito de las energías renovables solar fotovoltaica (Prosolar), eólica (Magallón 27), generalista (Allwatt S.L.).

### Bruno Ott

- Senior Manager del área de "Process & Innovation Performance", Accenture
- Es Ingeniero Industrial por el ICAI
- Es Executive MBA por el Instituto de Empresa (IE) de Madrid
- Ha sido Director General Adjunto de un Grupo Inmobiliario con presencia en España, Portugal, USA e Inglaterra. Ha montado una red comercial con oficinas en Londres, Ámsterdam, Dublín, Madrid y Murcia. Anteriormente, ha sido Director de Opinno en España.

### Tomás Baylac

- Es Director Financiero y Analista de Inversiones de Opinno
- Es Ingeniero Industrial por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA)
- Es International MBA por el Instituto de Empresa (IE) de Madrid
- Tiene Amplia experiencia como profesor
- Es socio fundador de Prósperitas Microfinanzas SAS, un compañía de microcréditos en Colombia.

# FeditFormación

[www.feditformacion.com](http://www.feditformacion.com)

Para más información y para inscribirse contacte con  
[seminarioUSA@fedit.com](mailto:seminarioUSA@fedit.com)