

2. Equipo Humano

2.1. Introducción

Tal y como se desarrolla en el punto 3, el servicio se estructura de la siguiente forma:

- 1) Metodología. Desarrollo de metodología objeto del presente contrato
 - a. Desarrollo de metodología conceptual
 - b. Desarrollo de herramientas para implementación de metodología
- 2) Soporte a empresas en fase de crecimiento:
 - a. Formación sobre uso de metodología a beneficiarios y entorno de Cámaras y ADE.
 - i. Preparación de materiales
 - ii. Impartición de formación
 - b. Sesiones de servicio de asesoramiento y dirección
 - i. Preparación
 - ii. Impartición de sesiones
 - iii. Supervisión de los avances en la estrategia definidos por las empresas
 - c. Informes / Planes estratégicos por empresa
- 3) Cierre del proyecto
 - a. Informe de cierre
 - b. Sesión de cierre

El equipo que se propone está ajustado al desarrollo de la acción, según el enfoque propuesto.

2.1. Equipo de trabajo

Con el fin de optimizar la aportación de valor al programa, se propone un equipo de trabajo, que estará liderado por Fernando San Martín, apoyado por profesionales expertos en las diferentes partes.

Reparto de participación por línea de trabajo:

	Fernando San Martín	Eduardo Albalá	Federico Ballester	Soporte (Dulce)
1) Metodología. Desarrollo				
a. Metodología conceptual	50%	50%		
b. Herramientas	15%	25%		30%
2) Soporte a empresas				
a. Formación.				
i. Preparación de materiales	35%	10%		55%
ii. Impartición de formación	100%			
b. Sesiones de asesoramiento				
i. Preparación	35%	20%	20%	25%
ii. Impartición de sesiones	40%	30%	30%	
c. Informes / Planes estratégicos	20%	20%	20%	40%
3) Cierre del proyecto				
a. Informe de cierre	30%	30%		40%
b. Sesión de cierre	100%			

Experiencia y nivel de conocimiento de las áreas tratadas:

	Experiencia profesional	Estrategia (1-5)	Innovación (1-5)	Crecimiento (1-5)	Startups (1-5)
Fernando San Martín	21 años	5	4	5	5
Eduardo Albalá	18 años	4	5	5	4
Federico Ballester	20 años	4	5	4	3
Soporte (Dulce Villa)	7 años	1	2	2	1

2.2. Perfil de los miembros del equipo de trabajo

Fernando San Martín

Formación: Ingeniero Industrial. Master Executive MBA por IE. Doctorando en Gestión de Innovación y Política Tecnológica.

Experiencia profesional: 21 años de experiencia en consultoría estratégica, de innovación tecnológica y de negocio, transformación digital, creación de nuevos negocios, crecimiento internacional y creación de ecosistemas de innovación. Servicios

Fernando San Martín

prestados tanto a gobiernos (EC, Ministerio de Industria, Red.es, SPRI, CIDEM (ACCIO), Ayto Madrid, ADE, entre otros) como a corporaciones (Telefónica, Santander, Banesto, BBVA,), ocupando diferentes cargos directivos y ejecutivos en grupos empresariales como Innovalia o Barrabes. De forma complementaria fundó Bamboo Seed Capital y actualmente dirige la startup BTwinBooks. Recientemente ha publicado el libro “La Transformación Digital de la Economía” para dar soporte a gobiernos para el impulso de nuevos sectores económicos.

Experiencia en:

- *Consultoría estratégica*

Dtor. de Servicios de Estrategia en Grupo Barrabes. Brindando servicios a grandes corporaciones y PYMES en la definición de sus nuevas líneas de negocio.

- *Consultoría de Innovación*

Dtor. Internacional de Innovación CARSA (grupo Innovalia), Dtor. de nuevos negocios en Grupo Barrabes. Desde CARSA lideró gran número de proyectos internacionales de desarrollo tecnológico, buena parte de ellos apoyados por V y VI Programa Marco. Desde Barrabés apoyo a entidades como BBVA en desarrollo de Bank as a Service, como nueva forma de capitalizar activos a través de colectivo start ups, o Telefónica con la definición y lanzamiento de programa Telefónica Open Future.

- *Apoyo a crecimiento y consolidación de PYMES*

Definición y ejecución de grandes programas para gobiernos de apoyo al incremento de competitividad de las PYMES. Algunos ejemplos: CIDEM – IRC (1998-2001), SPRI – IRC (2000-2006), ADE - Proyecto Eclosión (2000), Red.es programa eComercia (2008-2009), ADE-ADE 2020 (año 2015-2016), ICEX – Spain Tech Center (2014), entre otros.

Relación de trabajos:

Proyecto	Cliente	Objeto	Role	Año
Plataforma Servicios Digitales Bank as a Service	BBVA	Desarrollo innovación estratégica con ecosistema startups	Dtor. proyecto	2010-2011
Telefónica Open Future	Telefónica	Desarrollo estrategia de innovación con	Dtor. proyecto	2014-2016

		ecosistema startups		
Scale up	Telefonica – Gobierno Finlandia	Programa de crecimiento rápido para start ups de Finlandia	Dtor. proyecto	2015-2016
ADE 2020	ADE	Programa aceleración start ups	CEO empresa proveedora de servicios	2015-2016
Eclosión	ADE	Fomento participación proyectos innovación internacional para PYMES	Dtor. proyecto	2000
Promotor +	European Commission	Programa aceleración start ups en Europa del este (Letonia, Bulgaria, Eslovenia, Polonia)	Dtor. proyecto	2001-2005
Cost-Worth	European Commission	Programa para desarrollo de metodologías para incremento de competitividad de PYMES	Dtor. proyecto	2002-2005

Eduardo Albalá

Formación: Eduardo Albalá es Licenciado en Economía y Máster en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación.

Experiencia profesional 18 años de experiencia en consultoría y formación. Ha desarrollado su carrera tanto en España como en América Latina, realizando proyectos enfocados en la innovación, la gestión del cambio y la transformación digital. Como emprendedor ha impulsado iniciativas como Bornglobal.mx, Splitter.me, Hoslty5.com o Axend.co. Colabora en medios como Innovacion.cl o Newsweek en español y el podcast Startup Café.

Experiencia en:

- Consultoría estratégica

Fernando San Martín

Ha trabajado como consultor estratégico, dentro del Grupo Barrabés, en la conceptualización y desarrollo de nuevos proyectos para grandes corporaciones como Santander o Telefónica, organismos públicos y multilaterales, como el Ministerio de Industria de España, la Secretaría de Comunicaciones de México o el Banco Interamericano de Desarrollo, así como para multitud de PYMES y startups.

- Consultoría de Innovación

En el área de innovación, ha desarrollado proyectos con impacto en casi un millar de PYMES y startups, siendo pionero en la introducción de técnicas de gestión de innovación para PYMES en el ámbito latinoamericano, con proyectos como Centroamérica Innova (más de 500 PYMES participantes).

- Apoyo a crecimiento y consolidación de PYMES

Gran experiencia en proyectos de crecimiento y consolidación de PYMES, con la conceptualización y desarrollo de proyectos como PIPEnet del Instituto Español de Comercio Exterior (más de 700 PYMES participantes) y Aprendiendo a Exportar (más de 2000 PYMES participantes). Más recientemente ha trabajado como enlace entre Europa y Latinoamérica en el programa de Scaling Up de Telefónica Open Future.

Relación de trabajos:

Proyecto	Cliente	Objeto	Role	Año
Cuatrecasas Acelera	Cuatrecasas	Programa de aceleración para startups legaltech y fintech	Especialista en Scaling Up	2017-2018
Rising Startup	ICEX	Atracción de emprendedores para que instalen su startup en España	Especialista en globalización	2017
Scaling Up Telefónica Open Future	Telefónica	Programa de escalado para startups	Enlace entre Europa y Latinoamérica	2016-2017
Santander Advance	Santander	Desarrollo estrategia PYME del banco	Coordinador del proyecto Latinoamérica	2015-2017
Innovación para el	GIZ – Cooperación	Programa de innovación para el	Dtor. proyecto	2015-2016

Fernando San Martín

Turismo de salud	Alemana	desarrollo de turismo de salud en Centroamérica		
Cursos para PYMES de la OEA	Organización de Estados Americanos	Formación online dirigida a PYMES del continente americanos	Coordinador académico	2012-2014
Centroamérica Innova	AECID y Camáras centroamericanas	Fomento de la innovación en más de 500 PYMES de Centroamérica	Dtor. proyecto	2009 - 2012
Aprendiendo a Exportar	ICEX	Definición de servicios de apoyos para empresas con potencial exportador	Dtor. proyecto	2005-2008
PIPEnet	ICEX	Programa para el desarrollo exportador a través de nuevas tecnologías	Dtor. proyecto	2004-2008

Frederic Ballester Rafecas

Formación: Ingeniero Industrial.

Experiencia profesional: 20 años de experiencia en 8 empresas y 3 startups de consultoría estratégica privada y pública, de innovación tecnológica y de negocio, creación de nuevos negocios y comunicación. Desarrollo parte carrera profesional en Suecia y Escocia.

Experiencia en:

- Consultoría estratégica

Socio consultor en Bosch& Benlloch para definición de planes estratégicos de desarrollo para municipalidades. Consultor en Nova Paradigm Group y como Freelance para definición de proyectos estratégicos de nuevos modelos de negocio para empresas del retail, turismo, tecnológicas y servicios energéticos.

- Consultoría de Innovación

Fernando San Martín

Dtor. de CARSA Catalunya y EMERGETECH. Desde CARSA lideró gran número de proyectos internacionales de desarrollo tecnológico, buena parte de ellos apoyados por V y VI Programa Marco. Desde EMERGETECH apoyo a startups tecnológicas a definir su estrategia de crecimiento y modelo de negocio.

- Apoyo a crecimiento y consolidación de PYMES

Proyectos de desarrollo de negocio, gestión del cambio y crecimiento sostenible para empresas de diferentes sectores, desde cadena retail bicicletas, operador turístico, sector hotelero, tecnológicas sector móvil, asociaciones sin ánimo de lucro, químico y servicios técnicos.

Relación de trabajos

Proyecto	Cliente	Objeto	Role	Año
DIBA desarrollo	Diputación de Barcelona	Definición de programas de desarrollo económico para municipios	Dtor. proyecto	2007-2008
Proteleuses	European Commission	Metodología de coordinación de equipos distribuidos a través de teletrabajo	PM asociado	2000-2002
Genesis	CIDEM- Start ups	Laboratorio de conceptos tecnológicos de negocio	Dtor. Proyecto	2004-2006
Promotor +	European Commission	Programa aceleración start ups en Europa del este (Letonia, Bulgaria, Eslovenia, Polonia)	PM Asociado	2001-2005

3. Experiencia en desarrollo de metodologías

Fernando San Martín

Proyecto	Cliente	Metodología	Role	Año
Telefónica Open Future	Telefónica	- Metodología innovación basado en ecosistema startups - Metodología aceleración start ups	Dtor. proyecto	2014-2016
Scale up	Telefonica – Gobierno Finlandia	- Metodología de scale up para empresas tecnológicas	Dtor. proyecto	2015-2016
Promotor +	European Commission	- Metodología de fomento del emprendimiento	Dtor. proyecto	2001-2005
Cost-Worth	European Commission	- Metodología de incremento competitividad de PYMES a través de reingeniería de procesos	Dtor. proyecto	2002-2005
Proteleuses	European Commission	- Metodología de coordinación de equipos distribuidos a través de teletrabajo	Dtor. proyecto	2000-2002

Eduardo Albalá

Proyecto	Cliente	Objeto	Role	Año
Scaling Up Telefónica Open Future	Telefónica	Metodología de Scaling up a través de la expansión comercial internacional	Enlace entre Europa y Latinoamérica	2016-2017
Innovación para el Turismo de salud	GIZ – Cooperación Alemana	Metodología para el desarrollo y consolidación de nuevos proyectos	Dtor. proyecto	2015-2016
Centroamérica	AECID y	Metodología para la	Dtor. proyecto	2009 -

Fernando San Martín

Innova	Camáras centroamericanas	adopción de gestión sistemática de la innovación		2012
Aprendiendo a Exportar	ICEX	Metodología de diagnóstico de potencial exportador	Dtor. proyecto	2005-2008
PIPEnet	ICEX	Metodología para el desarrollo exportador a través de nuevas tecnologías	Dtor. proyecto	2004-2008

Federico Ballester

Proyecto	Cliente	Metodología	Role	Año
MEDIAT SME	European Commission	- Metodología para la digitalización de empresas tradicionales	PM para España	2001-2002
Promotor +	European Commission	- Metodología de fomento del emprendimiento	Dtor. Proyecto asociado	2001-2005
Proteleuses	European Commission	- Metodología de coordinación de equipos distribuidos a través de teletrabajo	Dtor. Proyecto asociado	2000-2002