
***Case study.* El XXI fòrum d'inversió d'ACCIÓ**

PID_00243388

Núria Ros Carrera

Temps mínim de dedicació recomanat: 2 hores



Índex

Introducció	5
1. Preproducció	7
1.1. Brífling	7
1.2. Objectius	8
1.3. Tria de l'espai	9
1.4. Reserva d'agendes	10
2. Producció	11
2.1. Producció gràfica	11
2.2. Comercialització digital	12
2.3. Plataforma web de treball en xarxa	14
2.4. Patrocinadors	14
2.5. Acreditacions en línia	16
2.6. Pla de comunicació a mitjans	16
2.7. Assaig general	17
2.8. Llistat de necessitats	18
2.9. Pressupost	23
3. Postproducció	26
3.1. Edició de materials web	26
3.2. Edició d'un catàleg de projectes	26
3.3. Retalls de premsa	26
3.4. Seguiment dels projectes	27
Annex	29

Introducció

Un dels eixos de l'activitat d'ACCIÓ, l'Agència per a la Competitivitat de l'Empresa de la Generalitat de Catalunya, és impulsar les vies d'accés al finançament per al teixit empresarial català. Anualment, ACCIÓ assessora unes 1.600 empreses per a orientar-les en l'obtenció de finançament a l'hora de posar en marxa els seus projectes o de fer-los créixer.

En un entorn de restricció del crèdit bancari, en els darrers anys han sorgit noves formes que permeten a les empreses d'ampliar el seu finançament sense haver de dependre només de les entitats bancàries. Es tracta de l'anomenat *finançament alternatiu*, que creix amb força a Catalunya, i que comprèn diferents vies com ara els inversors privats (o *business angels*), el *crowdfunding*, el *crowdlending* i l'*invoice trading*.

En el primer semestre del 2016, el finançament alternatiu ha augmentat un 40% respecte del mateix període de l'any passat. A més, ACCIÓ ha recollit 150 proveïdors de finançament a Catalunya en el Catàleg de Finançament Alternatiu, una publicació disponible en línia, una eina pionera a l'Estat espanyol.

Dins del finançament alternatiu, els inversors privats són aquelles figures que, a títol personal o en xarxa amb altres inversors, aporten capital a una empresa per a fer-la créixer, tot esperant-ne un retorn. A Catalunya, segons dades d'ACCIÓ, hi ha prop de mil cent inversors actius que s'agrupen en tretze xarxes. Durant l'any 2015, les tretze xarxes d'inversors privats que tenen el suport d'ACCIÓ han finançat vuitanta tres operacions en empreses catalanes per un valor de 17,6 milions d'euros.

Des de la seva creació, les xarxes catalanes d'inversors privats tenen el suport d'ACCIÓ. Una de les vies per la qual l'Agència col·labora amb les xarxes és l'organització del Fòrum d'Inversió, un punt de trobada del món inversor català, i l'escenari en què es presenta una selecció de projectes catalans d'emprenedoria.

En la seva 21a. edició, el Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ va reunir, el 14 de juliol del 2016 a l'Auditori AXA de Barcelona, més de set-cents emprenedors i inversors en una jornada en què un grup d'emprenedors va presentar vint-i-un projectes que buscaven finançament. En aquest cas d'estudi repassarem totes les accions, les activitats i les necessitats que es van tenir en compte per a organitzar-lo amb èxit.

Crowdfunding o finançament col·lectiu d'inversió

A través d'internet, una empresa en fase llavor o d'arrencada es pot finançar mitjançant la subscripció d'ampliacions de capital per part de petits inversors.

Crowdlending o finançament col·lectiu de préstec

A través d'internet, una petita i mitjana empresa, amb capacitat per a generar caixa, es pot finançar amb l'obtenció d'un préstec concedit per molts inversors.

Invoice trading o finançament garantit de factures

A canvi d'un préstec, una empresa cedeix els drets de cobrament d'una factura a una empresa, no un banc, amb una base d'inversors al darrere.

1. Preproducció

1.1. Brífling

a) Què és el Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ?

- El punt de trobada per al talent emprenedor i el sistema inversor català. Empresaris, inversors i emprenedors tenen una cita per a exposar els seus projectes i cercar finançament privat. En l'edició de l'any 2016, el Fòrum va aplegar 700 professionals.
- El Fòrum d'Inversió és també un espai de treball en xarxa (*networking*) entre emprenedors i inversors privats. Els assistents, inscrits prèviament, disposen d'entrevistes tancades de vuit minuts de durada. El *networking* té lloc en el transcurs del congrés.
- Les empreses participants en les darreres sis edicions del Fòrum d'Inversió organitzades per ACCIÓ han aixecat rondes de finançament per un valor de 145 M€. Algunes d'aquestes empreses han estat Hall St, Stat-Diagnòstica, Xperience Consulting o Minoryx Therapeutics.
- El Fòrum busca projectes molt innovadors, amb un alt potencial de creixement i finançament viables. Alguns dels criteris que es tenen en compte a l'hora de seleccionar els guanyadors són la maduresa del projecte, les novetats que incorporen, el mercat potencial i l'impacte social.
- El 56% del públic són emprenedors, i l'11% són inversors.
- Els 21 projectes que es presenten al Fòrum d'Inversió es divideixen en tres categories (Ciències de la Vida, TIC i Altres Tecnologies).

b) Funcionament del Fòrum

En una primera ronda, vint-i-un emprenedors disposen d'un minut per donar a conèixer el seu projecte davant del públic. Amb una votació *in situ* mitjançant una aplicació mòbil, els assistents escullen els nou projectes finalistes que passaran a una segona ronda. Durant aquesta segona ronda, els nou projectes finalistes disposen de cinc minuts per a detallar les seves propostes. Després de cada explicació, han de respondre les preguntes que els formula un panell d'inversors privats. Finalment, només un dels projectes serà el guanyador del Fòrum d'Inversió.

c) Xifres de la 21a. edició

- 700 assistents
- 200 inversors registrats
- 580 reunions de *networking* concertades prèviament

d) Públic objectiu del Fòrum

- Emprenedors i empreses amb un projecte que necessita una inversió per a poder-lo tirar endavant.
- Inversors nacionals i internacionals.

e) Programa de l'acte

09.30 h – 09.45 h	Inauguració: Hble. Sr. Jordi Baiget, conseller d'Empresa i Coneixement.
09.45 h – 10.05 h	«Trends in venture capital and the Israeli ecosystem», per Alon Lifshitz, director general de Blumberg Capital.
10.05 h – 10.45 h	Presentacions de 21 projectes (àmbits Ciències de la Vida, TIC i Altres Tecnologies) en format micropresentació d'1 minut. Votació per part del públic dels 9 millors projectes.
10.45 h – 11.00 h	Lliurament Premis Ogilvy Upcelerator i Rousaud Costas Duran.
11.00 h – 11.30 h	Pausa, cafè i contactes.
11.30 h – 13.30 h	Presentació del jurat i dels projectes finalistes. Cada projecte té 5 minuts i haurà de respondre a les preguntes del jurat d'inversors.
13.30 h – 13.40 h	Lliurament Premi Fòrum d'Inversió. Lliurament Premi a la Trajectòria Emprenedora.
13.40 h– 13.50 h	Cloenda: Sr. Joan Romero, director executiu d'ACCIÓ.

Paral·lelament a això, a la zona de *networking* es duen a terme entrevistes entre emprenedors i inversors concertades prèviament.

1.2. Objectius

a) Objectius generals del Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ

- Posicionar la Generalitat i ACCIÓ com a incentivadors de l'emprenedoria, en tots els seus àmbits i variants.
- Posicionar la Generalitat i ACCIÓ com a facilitadors de l'activitat dels inversors privats a Catalunya.

- Possibilitar el contacte entre emprenedors o empreses amb un projecte que necessita diferents tipus d'inversors alternatius.

b) Objectius de la 21a. edició del Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ

- Augmentar la internacionalització del Fòrum. Un dels reptes d'aquest any era fer créixer la seva notorietat més enllà de les fronteres catalanes. És per això que es va escollir Israel com a país convidat –atès que és un país referent al món quant a nivells d'innovació i emprenedoria–, i el conferenciant principal (*keynote speaker*) va ser Alon Lifshitz, conseller delegat de l'agència d'inversions internacional Blumberg Capital. A més, diverses empreses emergents i inversors d'Israel van ser convidats a participar-hi, de manera que van tenir l'oportunitat de presentar els seus projectes i de treballar en xarxa amb l'ecosistema local de Catalunya.
- Potenciar el treball en xarxa. Incrementar el nombre de trobades entre emprenedors i inversors. Per fer-ho, en aquesta edició es va ampliar la franja horària dedicada al treball en xarxa: es va iniciar a les 8.30 del matí (una hora abans de la inauguració oficial). L'activitat a l'espai de *networking* només es va aturar durant la inauguració a càrrec del conseller d'Empresa i Coneixement, i durant la conferència d'Alon Lifshitz.
- Incloure casos d'èxit d'edicions anteriors. Augmentar la notorietat del Fòrum amb vídeos de testimonials d'empreses que, després de passar per edicions anteriors, havien aconseguit rondes de finançament.

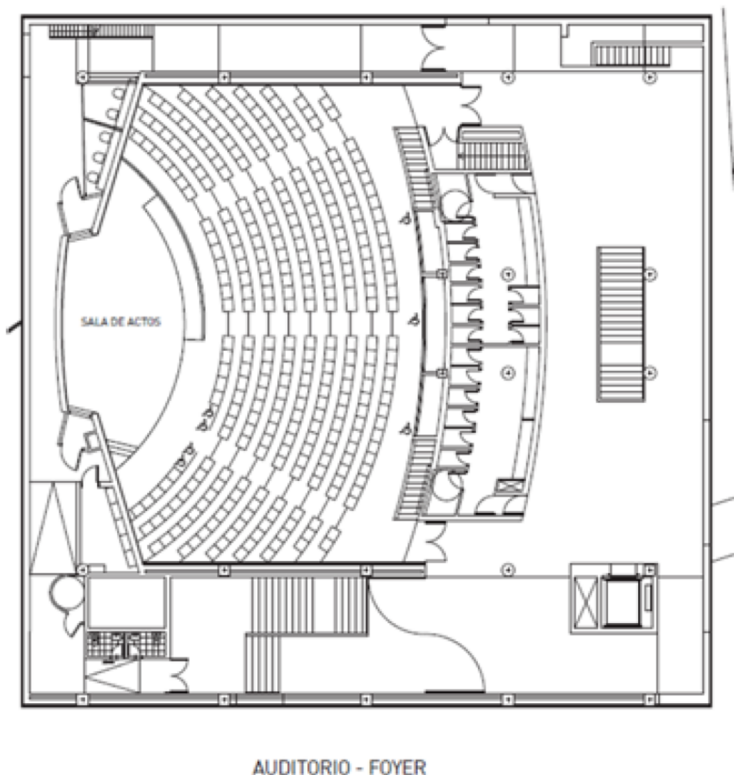
Keynote speaker

Persona experta que actua de ponent de referència en un esdeveniment.

1.3. Tria de l'espai

Ateses les característiques de l'esdeveniment, es va buscar un espai cèntric i accessible per als assistents, que disposés d'un auditori amb capacitat per a prop de mil persones, i d'un espai adjacent on es poguessin dur a terme les activitats de *networking*. Les darreres edicions del Fòrum s'havien fet a l'**Auditori Axa** de Barcelona (Av. Diagonal, 547), que compleix aquests requisits, i es va decidir de contractar aquest mateix espai.

Plànol de l'Auditori Axa.



Font: ACCIÓ

1.4. Reserva d'agendes

La data de l'esdeveniment s'ha d'adaptar a l'agenda institucional del conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget, que és qui s'encarrega del discurs inaugural del Fòrum. Amb la presència del conseller, la Generalitat de Catalunya posiciona el seu suport a les iniciatives emprenedores i la seva aposta per donar a conèixer les vies de finançament alternatiu. La data es tanca amb una antelació aproximada de tres mesos.

El següent pas és convidar els inversors privats de les diferents xarxes catalanes, una tasca que es fa des de l'àrea de Finançament d'ACCIÓ. També es conviden més d'una vintena de proveïdors de finançament alternatiu a Catalunya, no només a participar-hi, sinó també a formar part del jurat dels projectes en la segona ronda de presentacions.

Altres convidats que cal tenir en compte són els representats de diversos fons de capital de risc i empreses emergents provinents d'Israel, el país convidat al Fòrum d'Inversió. ACCIÓ elabora una agenda per a aquests professionals, perquè, durant els dies anteriors al Fòrum, puguin reunir-se amb fons de capital de risc i inversors privats catalans, i, d'aquesta manera, fomentar les sinergies entre Catalunya i Israel.

2. Producció

La producció del Fòrum va requerir la coordinació de diversos equips d'ACCIÓ que van començar a treballar en l'organització de l'esdeveniment aproximadament tres mesos abans. D'una banda, l'equip d'Actes i Protocol es va encarregar de l'espai i de les necessitats logístiques i tècniques, i també de la coordinació i de l'atenció als alts càrrecs, tant de la Generalitat com d'institucions privades, que hi participaven.

D'una altra, l'equip de Màrqueting va liderar la coordinació de la imatge gràfica de l'esdeveniment en cadascun dels suports.

L'equip de Comercialització Digital es va encarregar de la difusió de l'esdeveniment a través del web, dels correus electrònics i de les xarxes socials per tal d'arribar, així, als diversos públics objectius –emprenedors i inversors– del Fòrum.

L'equip de Premsa va dissenyar el pla de comunicació per a difondre l'acte als mitjans de comunicació i aconseguir cobertura mediàtica.

Aquests equips van treballar coordinats amb l'àrea de Finançament d'ACCIÓ. Aquest equip de professionals és qui té el contacte directe amb la comunitat inversora catalana i amb els emprenedors interessats a presentar els seus projectes en l'esdeveniment. Des de l'àrea de Finançament es va dur a terme la selecció dels 21 projectes. Un cop feta aquesta selecció, ACCIÓ va organitzar també una formació prèvia de deu hores per a perfeccionar les presentacions o micropresentacions (*elevator pitches*) que s'havien de realitzar el dia del Fòrum.

Elevator pitch

Presentació que consisteix a explicar breument una idea de negoci, una empresa o un projecte.

2.1. Producció gràfica

L'equip de Màrqueting d'ACCIÓ va treballar amb una agència de comunicació externa que, després d'analitzar el brífling del Fòrum d'Inversió, va elaborar una proposta d'imatge gràfica.

La proposta es basava en un missatge emocional per tal de crear un vincle amb el públic objectiu. La finalitat era generar confiança.

L'eslògan proposat inicialment va ser «**Confiem en el teu somni**», amb la idea d'apel·lar al somni que tenen els emprenedors de fer realitat els seus projectes, i per tal d'establir-hi un vincle positiu. Es va triar la imatge d'una lluna, que es relaciona amb els somnis i amb els desitjos.

S'esqueia que ACCIÓ tenia en marxa en aquell moment una campanya global amb l'eslògan «Connecta't a ACCIÓ». Amb l'objectiu de vincular-lo a la campanya del Fòrum, es va decidir introduir el verb *connectar* i modificar l'eslògan per «**Connectem els teus somnis**». La imatge resultant és la següent:

Imatge gràfica del XXI Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ



Font: ACCIÓ

Aquesta imatge va aplicar-se de manera coordinada en tots els elements de comunicació per a l'esdeveniment sia en suport de paper o digital.

2.2. Comercialització digital

La comercialització digital de l'acte –és a dir, el fet de donar-lo a conèixer mitjançant eines en línia un cop la data, l'espai i el programa han estat definits– es planteja en dues fases amb objectius diferents: d'una banda, la captació d'empreses perquè presentin els seus projectes al Fòrum d'Inversió, i de l'altra, la captació de públic assistent a l'esdeveniment.

a) Captació d'empreses

La primera fase, de captació de projectes, s'inicia el mes de maig amb l'enviament d'un correu electrònic a una base de dades de centenars d'emprenedors, amb l'eslògan «Fes-te escoltar!»

Capçalera del correu electrònic per a la captació de projectes



Font: ACCIÓ

S'habilita un microlloc web (*microsite*) amb un formulari en què els emprenedors que hi estiguin interessats poden detallar el seu projecte i entrar en la fase de selecció. En total s'hi van inscriure 108 empreses. L'àrea de Finançament d'ACCIÓ va fer pública la resolució dels projectes acceptats el 8 de juny, i pocs dies després es van iniciar les sessions de formació per a perfeccionar les presentacions o micropresentacions.

Microsite

Pàgina web promocional que es crea amb una finalitat concreta, per exemple, promocionar un producte, servei o esdeveniment.

b) Captació de públic assistent

La segona fase, de captació d'assistents, té l'objectiu d'aconseguir un miler d'inscrits al Fòrum. Aquesta fase va iniciar-se el 22 de juny amb l'enviament d'un correu electrònic a un públic massiu. De fet, aquest llançament estava previst per a uns dies abans, però el ponent internacional escollit inicialment va cancel·lar la seva intervenció a última hora, de manera que va ser necessari buscar-ne un altre. En aquell moment es va decidir no enviar el correu electrònic fins que no estigués confirmat el conferenciant principal i el Fòrum tingués, per tant, un programa definitiu.

L'objectiu del primer enviament és aconseguir un *save the date* per part dels destinataris: es busca que els emprenedors i inversors interessats es reservin el dia i l'hora a l'agenda. El Fòrum d'Inversió va ser durant els dies següents el tema central del butlletí ACCIÓ Informa (butlletí d'informació quinzenal que destaca els actes, les jornades i les temàtiques més importants d'ACCIÓ) i de l'**Agenda de l'Empresa** (butlletí setmanal que recull les jornades per a empreses i emprenedors que s'organitzen arreu de Catalunya).

S'aprofiten els prescriptors (xarxes d'inversors privats, cambres de comerç, entitats de suport a l'emprenedoria i altres agents econòmics) i els seus canals propis perquè incloguin el bàner del Fòrum d'Inversió a les seves webs i comunicacions digitals, i en facin difusió.

De la mateixa manera, la campanya a les xarxes socials, centrada sobretot a **Twitter**, va començar el 22 de juny.

Calendari de comercialització digital del XXI Fòrum d'Inversió

Acte	Cronograma invers	DATA	Tipus esdeveniment	Volum d'impacte/Retorn previst
Fòrum Inv	Fòrum d'Inversió	14/07/2016	Acte	n.a.
Fòrum Inv	Recordatori + catàleg	13/07/2016	Mailing	Mig
Fòrum Inv	Menció secundària a l'ACCIÓ Informa	13/07/2016	Mailing massiu AI	Mig
Fòrum Inv	Tancament inscripció meetings + canvi formulari	13/07/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Publicació catàleg	12/07/2016	Maquetació externa + content	n.a.
Fòrum Inv	Mailing #3 - Last minute	11/07/2016	Mailing massiu (target)	Alt
Fòrum Inv	Destacat Agenda ACCIÓ	11/07/2016	Bàner/Destacat Agenda	Baix
Captació PFI	Projectes: 3a sessió de formació	07/07/2016	Gestió de l'acte	n.a.
Fòrum Inv	Mailing #2 - Segon missatge més específic... Meetings? Novetats?	05/07/2016	Mailing massiu (target)	Alt
Fòrum Inv	Destacat Agenda ACCIÓ	04/07/2016	Bàner/Destacat Agenda	Baix
Captació PFI	Projectes: 2a sessió de formació	30/06/2016	Gestió de l'acte	n.a.
Fòrum Inv	Tema Central ACCIÓ Informa	29/06/2016	Mailing massiu AI	Molt alt
Fòrum Inv	Destacat Agenda ACCIÓ	27/06/2016	Bàner/Destacat Agenda	Baix
Captació PFI	Projectes: 1a sessió de formació	22/06/2016	Gestió de l'acte	n.a.
Fòrum Inv	Mailing #1 - Vine al fòrum d'inversió	22/06/2016	Mailing massiu (target)	Alt
Fòrum Inv	Inici campanya Xarxes Socials	22/06/2016	Xarxes socials	Baix
Fòrum Inv	Publicació Web	17/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Publicació Web Proves	15/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Video promocional - Versió final	15/06/2016	Content marketing	n.a.
Captació PFI	Projectes: comunicació de projectes acceptats	08/06/2016	Gestió de l'acte	n.a.
Fòrum Inv	Web: formulari extern configurat i testable	07/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Web: Tancament continguts generals, descripcions seminaris, partners i logos	07/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Web: Tancament arquitectura microsite	01/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Web: Tancament imatge, logo, claim, etc. (Comunicació)	01/06/2016	Web action	n.a.
Fòrum Inv	Web: Tancament estructura de l'acte: sessions, formats, programa, etc.	01/06/2016	Web action	n.a.
Captació PFI	Tancament formulari de captació de projectes	16/05/2016	Web action	n.a.
Captació PFI	Mailing captació projectes	11/05/2016	Mailing massiu (target)	Alt
Captació PFI	Tema Central ACCIÓ Informa: captació de projectes	04/05/2016	Mailing massiu AI	Molt alt
Captació PFI	Publicació Microsite captació	03/05/2016	Web action	n.a.
Captació PFI	Web: Tancament formulari: tancament arquitectura, imatge i continguts	02/05/2016	Web action	n.a.
Captació PFI	Web: Tancament formulari: disponible a entorn de proves	29/04/2016	Web action	n.a.

Font: ACCIÓ

2.3. Plataforma web de treball en xarxa

Un dels objectius del Fòrum és promoure el contacte entre inversors i emprenedors amb un projecte que necessita finançament. Amb aquesta finalitat s'habilita un espai adjacent a l'Auditori Axa on es duen a terme les reunions entre ells. Aquestes trobades s'organitzen a través d'una plataforma, <http://xxiforuminversio.talkb2b.net/>, que ACCIÓ habilita per a ús dels inscrits al Fòrum d'Inversió.

En aquesta web, els usuaris inscrits poden crear el seu perfil, contactar amb la resta d'inscrits i tancar la seva pròpia agenda de reunions. D'aquesta manera, el mateix dia del Fòrum es van dur a terme més de 580 reunions de treball en xarxa.

2.4. Patrocinadors

Com a patrocinadors del Fòrum d'Inversió es van buscar entitats relacionades amb l'activitat i els objectius d'ACCIÓ. L'acte va comptar amb tres entitats patrocinadores: **Ogilvy Upcelerator**, **RCD- Rosaud Costas Duran** i **Maier 3D**. El patrocini no es basava en aportacions econòmiques directes sinó, com veurem més a baix, en assessorament empresarial i concessió dels premis.

Ogilvy Upcelerator és una iniciativa de la consultora Ogilvy que té l'objectiu d'impulsar empreses emergents per a accelerar i validar els seus productes. Per la seva banda, **RCD-Rosaud Costas Duran** és un dels despatxos d'advocats més importants de l'Estat espanyol especialitzat en aspectes jurídics comercials i de negoci. Una de les seves àrees de treball són les inversions en capital de risc.

La participació d'Ogilvy Upcelerator i d'RCD-Rosaud Costas Duran es va materialitzar en l'atorgament de premis. Els Premis Ogilvy Upcelerator van guardonar tres de les vint-i-una propostes amb l'oferiment de consultoria personalitzada enfocada a revisar el seu estat com a marca i a dissenyar el seu relat de marca, la seva estratègia i arquitectura de marca, i l'estratègia comercial.

Altrament, els Premis RCD-Rosaud Costas Duran es van entregar a tres projectes diferents. El guardó consistia en formació i assessorament legal en matèries com ara la protecció i l'explotació de la innovació, la negociació amb inversors, l'atracció de talent i la internacionalització, entre altres temàtiques legals interessants per a les empreses emergents.

Pel que fa a **Maier 3D**, es tracta d'una empresa catalana especialitzada en la fabricació d'objectes mitjançant la impressió en 3D. Maier 3D va col·laborar com a patrocinador del Fòrum amb la confecció de tots els guardons en forma de llunes impreses amb la tècnica 3D (vegeu l'apartat *Premis*).

Els beneficis per als patrocinadors van ser els següents:

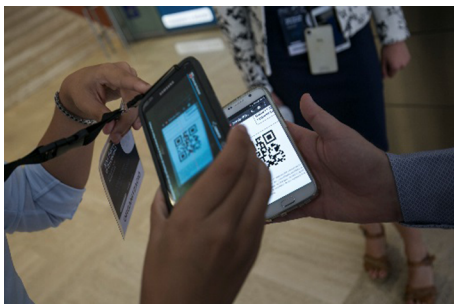
- Publicitat en el catàleg de projectes, edició bilingüe (català- anglès) en pdf., que s'edita amb posterioritat al Fòrum i que, a través del butlletí d'ACCIÓ, s'envia a més de 60.000 contactes.
- Inserció del logotip en els diferents elements de comunicació i difusió de l'acte.
- Inserció del logotip en els elements de senyalització de l'espai on es fa l'acte.
- Possibilitat de disposar d'un petit espai per a deixar fulletons o material promocional durant la jornada.
- Inserció del logotip en els diversos correus electrònics.
- Aparició del logotip en la pàgina web del Fòrum d'Inversió. La web va enregistrar una mitjana mensual de 27.341 usuaris únics durant la darrera edició del Fòrum.
- ACCIÓ es va comprometre a proporcionar material informatiu i promocional del XXI Fòrum d'Inversió amb la finalitat de poder fer una major difusió de l'esdeveniment (bàner, ginys, etc.).
- Mencions de les accions conjuntes al compte de Twitter d'ACCIÓ.
- Logotip/Nom a la pàgina web de l'esdeveniment.

- Nota de premsa publicada a la web en què es fa menció de les accions conjuntes implementades durant l'esdeveniment.

2.5. Acreditacions en línia

Una de les novetats de la 21a. edició del Fòrum d'Inversió va ser la introducció d'un nou sistema d'acreditacions que va permetre un accés més ràpid i àgil a l'esdeveniment. A diferència d'altres anys, en què els participants havien de fer cua per a obtenir un passi amb el seu nom personalitzat, enguany l'acreditació es va fer amb sistema de codi QR. Només calia escanejar el codi amb el mòbil dels inscrits per a permetre l'entrada al recinte. D'aquesta manera, va estalviar-se temps i despeses en acreditacions de paper.

Sistema d'acreditacions amb codi QR



Font: ACCIÓ

2.6. Pla de comunicació a mitjans

Des de l'àrea de Premsa i Relació amb Mitjans es va proposar un pla de comunicació que perseguia l'objectiu d'aconseguir la màxima repercussió en els mitjans. Els factors que es van considerar més mediàtics i que, per tant, es van destacar en les comunicacions amb els periodistes van ser la participació del conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget, la col·lecció de 21 projectes que es van presentar, i la figura del conferenciant principal, l'israelià Alon Lifshitz.

El pla de comunicació es va dirigir principalment a les seccions d'economia dels mitjans i va comptar amb les següents actuacions:

- **Nota de premsa per a Agendes de mitjans:** enviament d'un comunicat de premsa dues setmanes abans (30/06) perquè l'acte es publicués en l'apartat que els mitjans reserven a l'agenda d'esdeveniments de la setmana.
- **Correu electrònic personalitzat a periodistes:** enviament, una setmana abans (7/06), d'un correu a una selecció de periodistes d'economia de ràdio, premsa escrita i televisió amb els detalls de l'esdeveniment. Se'ls va oferir també la possibilitat d'entrevistar emprenedors, inversors nacionals i internacionals, i el conferenciant principal.

- **Casos d'èxit d'edicions anteriors del Fòrum:** enviament de dues notes de premsa (3/07 i 10/07) amb les experiències de dues empreses que van aconseguir finançament després d'haver participat en el Fòrum d'Inversió. Les empreses van ser Galgo Medical i Adan Medical.
- **Notes de premsa locals:** detecció de projectes de fora de la província de Barcelona d'entre els 21 seleccionats per tal de fer-ne difusió als mitjans locals de Lleida, Tarragona, Girona i comarques centrals.
- **Convocatòria de premsa:** enviament, el dia abans de l'esdeveniment (13/06), d'una convocatòria als mitjans en què es destacava l'obertura de l'acte per part del conseller Baiget.
- **Gestions amb programes específics:** proposta de tertúlies i entrevistes, prèvies o durant el mateix dia, amb programes de ràdio i televisió que tracten temes afins.
- **Nota de premsa el mateix dia del Fòrum:** comunicat de premsa que es va enviar tot just en finalitzar l'acte i que destacava el projecte guanyador del Fòrum. Recollia també declaracions del conseller d'Empresa i Coneixement i del ponent israelià.

Entrevista d'Alon Lifshitz amb un mitjà de comunicació durant el Fòrum



Font: ACCIÓ

2.7. Assaig general

L'assaig general es va dur a terme el dia abans de l'esdeveniment (13 de juliol) a les instal·lacions de l'Auditori Axa. Hi van participar el conductor de l'acte, els vint-i-un emprenedors que presentaven el dia següent, l'equip de Finançament d'ACCIÓ, l'equip de Protocol i l'equip de Màrqueting.

A banda de fer proves de l'equipament tècnic (sistema de votacions del públic, projeccions, vídeos, etc.), l'objectiu de l'assaig era que els emprenedors controlessin l'espai i sabessin des de quins punts de l'escenari podrien moure's. El departament de Màrqueting, en coordinació amb l'agència de comunicació, deixa tots els elements de senyalística preparats per a l'endemà.

2.8. Llistat de necessitats

El llistat de necessitats del mateix dia de l'acte, el 14 de juliol del 2016, va ser el següent:

- Recursos humans
- Materials gràfics
- Materials audiovisuals
- Servei de càtering
- Servei de traducció
- Fotògraf
- Escenografia, equip de producció, i mitjans materials i tècnics
- Premis
- Conductor

1) Recursos humans

Per a la coordinació de l'acte, es van necessitar vint persones, totes treballadores d'ACCIÓ. Els dies abans, s'organitza una formació en les diferents tasques de què s'ocuparan: la gestió de l'arribada dels assistents i les acreditacions, l'organització del treball en xarxa, les indicacions a les entrades i sortides de l'Auditori, i la realització d'enquestes de satisfacció entre els assistents.

2) Materials gràfics

L'agència de comunicació va lliurar a ACCIÓ un **Dossier de senyalització** amb tots els elements gràfics que es van imprimir i realitzar, i que es van traslladar fins a l'Auditori Axa:

- Senyalització exterior:
 - Paper/lona per a posar als expositors de l'Illa Diagonal, prop de l'entrada de l'Auditori Axa, de 102 x 242 cm
 - Lona per a un expositor lluminós de 251 x 102 cm
- Senyalització interior:
 - Tòtem d'entrada amb el programa del Fòrum, de 100 x 200 cm
 - Panell lluminós de 100 x 100 cm
 - Cartró ploma a la zona d'acreditacions, dues unitats de 179 x 107 cm
 - Cartró ploma amb el programa del Fòrum, de 100 x 200 cm
 - Escenografia d'entrevistes: dues cadires i un cartró ploma amb suport de peu de 200 x 100 cm, per a situar a la zona de l'àrea de Premsa

- Cartells direccionals «Zona cafè» i «Premsa», de cartró ploma, mida A3, amb suport de peu
- Cartells informatius «Zona networking», de cartró ploma, mida A3, amb suport de peu metàl·lic
- Cartrons informatius per a situar cadascuna de les taules de *networking*. 40 unitats de 20 x 20 cm.
- Vinils per als dos faristolos
- Acreditacions per als organitzadors, de 10 x 12 cm

Elements gràfics impresos per al XXI Fòrum d'Inversió



Font: ACCIÓ

3) Materials audiovisuals

Seguint la imatge gràfica escollida, es va elaborar una presentació en format PowerPoint per a projectar en una pantalla de grans dimensions situada a l'escenari. L'escaleta de l'acte es pot consultar a l'annex.

Per a introduir les tres seccions de projectes (Ciències de la Vida, TIC i Altres Tecnologies), es van realitzar tres vídeos de dos minuts de durada, amb testimonials d'empreses catalanes que havien participat en altres edicions del Fòrum: Keonn, Galgo Medical i Red Points.

Inauguració del Fòrum a càrrec del conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget



Font: ACCIÓ

Imatge general del Fòrum d'Inversió



Font: ACCIÓ

Presentació de projectes



Font: ACCIÓ

Espai de *networking*



Font: ACCIÓ

4) Servei de càtering

A les 11.30 hores, es va realitzar una pausa de 30 minuts de durada en què es va servir als assistents un esmorzar dempeus.

Es van contractar els serveis de càtering externament a l'Auditori Axa. Per al càtering, es va tenir en compte l'esmorzar, el lloguer de taules, el transport i els cambrers.

5) Servei de traducció

Es van contractar els serveis de traducció simultània del català a l'anglès per al conferenciant principal i per a la resta de professionals vinguts d'Israel.

6) Fotògraf

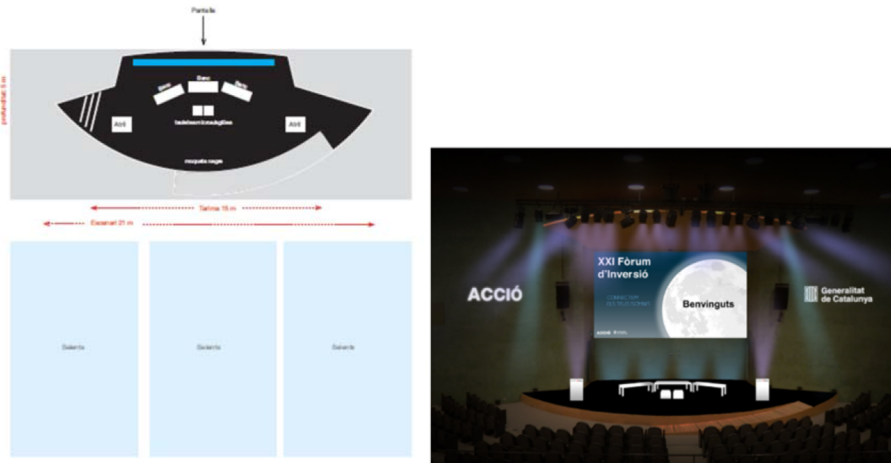
Per cobrir l'esdeveniment, es van contractar els serveis d'un fotògraf professional que el mateix dia de l'esdeveniment va proporcionar fotografies a l'equip de premsa i, posteriorment, un recull de totes les fotografies en un CD.

7) Escenografia, equip de producció, i mitjans materials i tècnics

La mateixa agència de comunicació que ens va proposar la línia gràfica es va encarregar de la producció i la regidoria de l'esdeveniment. Els mitjans tècnics i escenogràfics que es van tenir en compte van els següents:

- Escenografia: a l'escenari es va col·locar una moqueta, tres bancs, dues taules i dos faristols.

Plànols de l'escenografia.



Font: ACCIÓ

- Equip tècnic i de producció: es va necessitar un cap de producció de camp, una regidoria (2 persones que s'encarreguen del muntatge i de l'execució i desenvolupament de l'acte), equip de *runners* (2 persones) i un tècnic de votacions.
- Lloguer de material de so i audiovisual: altaveus, càmeres, mescladors, taula de projecció, ordinadors, micròfons, portàtil, impressora, cablejat i accessoris.

8) Premis

L'equip de Protocol es va encarregar de traslladar els premis a l'Auditori i de disposar-ne en el moment del lliurament. Per als premis dels patrocinadors, el guardons es van entregar amb el format d'un diploma, mentre que el Premi Fòrum d'Inversió estava realitzat en forma de lluna –en consonància amb la línia gràfica–, amb la impressió 3D, gràcies a l'acord amb el patrocinador Maier 3D.

Lliurament del Premi XXI Fòrum d'Inversió



Font: ACCIÓ

Lliurament del premi Ogilvy Upcelerator a Mammoth Hunters



Font: ACCIÓ

9) Conductor

El conductor de l'acte va ser, com en edicions anteriors, el director de Finançament d'ACCIÓ, Oriol Sans. Ubicat darrere un faristol a la dreta de l'escenari, es va encarregar de donar pas a les diferents intervencions. L'organització prefereix no contractar un presentador o conductor extern per tal d'aprofitar el talent d'ACCIÓ i per estalviar despeses. L'elaboració del guió va ser a càrrec del mateix conductor.

Oriol Sans, conductor del Fòrum d'Inversió.



Font: ACCIÓ

2.9. Pressupost

El pressupost del XXI Fòrum d'Inversió va ser de 32.388,20 €.

Nota: no inclou els desplaçaments ni les dietes del conferenciant principal ni l'edició posterior del catàleg d'empreses del Fòrum d'Inversió.

Concepte	Pressupost (€)
Lloguer de l'Auditori Axa	1.815,00
Muntatge la tarda anterior, matí del 14/07/16, il·luminació general, climatització, megafonia	

Concepte	Pressupost (€)
Serveis prestats a l'Auditori Axa	2.014,65
Assistència Tècnica	
Equip de projecció	
Neteja	
Càtering	6.887,32
Serveis de càtering per a 620 persones (8,80€/pax)	
Lloguer de taules i tovalles	
Cambrers i transport	
Creativitat de la campanya de comunicació	3.000,00
Eslògan	
Creació de la imatge	
Disseny de la lluna per a posteriors aplicacions	
Bàners	
Serveis de traducció	840,00
Honoraris per intèrpret (2 intèrprets)	
Material de so	236,00
Altaveu 8" autoamplificat	
Mesclador àudio analògic	
Micròfon de mà sense fils	
Receptor micròfon sense fils	
Taula de projecció	
Parell de suports altaveu	
Parell de peus de micròfon «girafa»	
Audiovisuals	5.316,00
Portàtils, impressora, cablejat i accessoris	
Assistència tècnica	
Muntatge, desmuntatge i transport	
Serveis de fotografia	629,20
Fotògraf	
Producció i coordinació	
Direcció del projecte	4.500,00
Project Manager	

Concepte	Pressupost (€)
Productor	
Dissenyador gràfic xarts	
Disseny senyalització	
Equip tècnic i producció	2.000,00
Cap de producció de camp	
Regidoria (2 persones)	
Equip de <i>runners</i> (2 persones)	
Tècnic de votacions	
Proveïdors	4.150,00
Acreditacions amb codi QR	
Senyalització, suports i instal·lació	
Escenografies (moqueta, 3 bancs, 2 taules, 2 faristols)	
Despesa general	1.000,00
Assegurança RC	
Dietes	
Transports materials	
Total	32.388,20

3. Postproducció

3.1. Edició de materials web

La pàgina web d'ACCIÓ inclou un apartat que, amb el nom de «Banc de coneixement», recull informació de jornades, entrevistes, casos d'èxit i intervencions destacades que poden ser útils per al teixit empresarial català.

Els dies posteriors al Fòrum, l'equip de Comercialització digital d'ACCIÓ va posar en marxa un apartat dins del Banc de Coneixement que recollia diversos materials enregistrats durant el mateix dia del Fòrum. Entre d'altres, es va editar un vídeo resum d'un minut de durada, i es pot veure íntegrament la conferència d'Alon Lifshitz, «Trends in venture capital and the Israeli ecosystem».

3.2. Edició d'un catàleg de projectes

Coincidint amb aquest esdeveniment, ACCIÓ edita cada any el Catàleg d'Empreses del Fòrum d'Inversió. Aquest catàleg recull cinquanta projectes seleccionats d'entre les més de cent candidatures presentades de diferents sectors (ciències de la vida i la salut, les TIC i altres tecnologies capdavanteres). La publicació es difon en format digital el mateix dia de l'esdeveniment.

Entre aquestes empreses, es troben les 21 que es presenten públicament davant d'inversors i emprenedors.

3.3. Retalls de premsa

El Fòrum d'Inversió va tenir una àmplia cobertura mediàtica. Entre els principals impactes als mitjans, destaca la cobertura de TV3, RNE, *Expansión*, *La Vanguardia* i *l'Ara*.

ACCIÓ

Nektria guanya el Fòrum d'Inversió

Nektria, empresa que ha desenvolupat una eina per al comerç electrònic que aplica sistemes de fixació de preus segons horaris d'entrega o capacitats, ha guanyat el XXI Fòrum d'Inversió d'Acció 2016. Nektria també ha guanyat, junt amb Hamanah Hunters i Flaship, el premi d'Agility Upkeador. El premi Trajectòria d'Emprenedora ha estat per Jonquán Domingo i Aixa Clot, fundadores de Galenium. El conseller d'Empresa, Jordi Baiget, va dir que "les empreses que han participat al Fòrum els darrers anys han aconseguit més de 150 milions". / Redacció



PUNTO DE ENCUENTRO ANUAL DE EMPRENEDORES E INVERSORES EN BARCELONA
La tecnológica Nektria fue galardonada ayer en el XXI foro de inversión de Acció como la start-up con mayor potencial innovador y de internacionalización. El foro, celebrado ayer en el auditorio Axa de Barcelona, reunió a unos 700 inversores y emprendedores. En su historia, las empresas participantes han levantado 150 millones de euros de inversores privados e institucionales. Alon Lifshitz, director de Blumberg Capital, se encargó de dar la bienvenida inaugural.

EMPRESA

Baiget aposta per consolidar el pol empreneur català

BARCELONA (AON) ■ Catalunya és un pol internacional d'emprenedoria i cal seguir treballant per consolidar-la, va defensar ahir Jordi Baiget, conseller d'Empresa i Consellerament en l'acte d'inauguració del 21è Fòrum d'Inversió organitzat per Acció a Barcelona. El fòrum serveix per posar en contacte uns 700 empenedors i inversors amb l'objectiu de trobar finançament per tal d'impulsar nous projectes empresarials.

RADAR EMPRESARIAL

Alon Lifshitz

RESPONSABLE DE BLUMBERG CAPITAL PER EUROPA

“Les tecnològiques de Barcelona han de pensar que el mercat és el món i encarir el seu preu”

JÚLIA MANRIERA
BARCELONA

TE 40 anys, va néixer a Israel i treballa per un dels líders d'inversió de capital risc més actius al país hebreu en els últims anys, Blumberg Capital, que ha invertit més de 600 milions de dòlars en 80 empreses d'arreu del món. Alon Lifshitz és el responsable d'inversions d'aquesta entitat per a Europa i Israel des del 2010. Lifshitz parla amb un orgull especial de l'ecosistema tecnològic i empresarial d'Israel, el desenvolupament del qual va venir a englar-se a Barcelona, el XXI Fòrum d'Inversió organitzat per Acció. L'agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat.

Ha vingut a Barcelona a parlar d'emprenedoria però també a veure projectes. Què opina de l'ecosistema emprenedor?
L'ecosistema espanyol en general és molt interessant. És evident que hi ha molts talent, però també és cert que hi ha moltes coses que es podrien fer de manera diferent. Les tecnològiques de Barcelona –com les de tot Espanya– han de pensar que el seu mercat és el món i encarir la seva valoració al mercat. Capitar grans oportunitats d'inversió posant-te un peu a la no és coherent i així d'altres factors d'interès a tots els grans inversors globals.

De les que ho vist fins ara, en què més que no passen en un mercat mundial?
Una cosa que sembla trivial però que és molt important és que pugem anglès. De les presentacions que heu vist a les conferències del fòrum cap ha sigut en anglès. Tot i que sigui un acte local com aquest, jo mai no he pogut captar de primera mà el valor dels projectes. Sempre hi estic havent un inversor internac-



Emprenedoria “L'èxit d'Israel és una combinació de la cultura, el suport públic, la immigració i el servei militar obligatori” “Bombolla” “Cal correcció, però no n'hi ha”

ional entre els nostres. A Israel en cap dels desenvolupaments de negoci es parla hebreu. També és una manera de demostrar que entenen el mercat global i que el seu objectiu és ambiciós.

Però quan parla d'encarir valoracions és on el fa partir que es fa una bombolla?
No hi ha bombolla, ni aquí ni a Silicon Valley ni a Tel Aviv, on les valoracions són estatísticament més elevades. Potser el mercat no és tan correcte, però no hi ha bombolla, simplement hi ha inver-

sos amb gana d'invertir i empenedors amb idea que tenen valoració de transferir al mercat mundial, aquesta és la diferència.

En què destaca Israel pel que fa a emprenedoria i tecnològia?
És el segon país amb la indústria tecnològica més gran del món després dels Estats Units, amb més de 6.000 empreses del sector i amb més de 4.000 milions de dòlars captats en inversió el 2015.

També destaca a una gran complexitat amb els Estats Units.

Nada son límits de pensament, no hi ha mercat local, la presència d'inversors internacionals és molt important. També per això la majoria d'empreses que neixen a Israel passen directament en els mercats internacionals i en un mercat tan gran com el món. Això també es nota amb la proximitat tecnològica d'empreses a Israel en empreses com Intel o Apple o amb la gran quantitat d'adquisicions. Quan els nord-americans van de compres venen a Israel.

Com s'ho ha fet Israel per tant per consolidar un sector tecnològic tan important?
Els joves són emprenedors de manera natural. Ja sigui carismàtic o matemàtic, tothom vol tenir el seu propi negoci. És una combinació de cultura, moltíssim suport del govern, molta immigració dels anys 90 i el servei militar obligatori.

Quina és la relació entre el servei militar, l'emprenedoria i la tecnològia?
Per emprenedor has de ser flexible, pensar ràpid, prendre decisions amb determinació i també tenir la paciència. El servei militar et dona una gran responsabilitat des de molt jove (comencem als 18 anys). A més, en un exercici tan actiu com el d'Israel et situen de jove, s'aplica moltíssim i no tens cap altre recurs que esperar. Des del primer dia després del meu servei militar, l'any 1997, vaig començar a formar-me sobre tecnologia, vaig aprendre i mai no n'he desistit.

Per què encara no ha invertit en cap empresa de Barcelona?
Des de tant des de Blumberg heu invertit a Anglaterra i Alemanya com a països europeus, aquí em falta veure més empreses del sector de les finances o la ciberseguretat, sobretot, empreses que tinguin una ambició global i no local.

3.4. Seguiment dels projectes

L'equip de finançament d'ACCIÓ fa un seguiment actiu dels projectes que van presentar al Fòrum d'Inversió, oferint-los assessorament i mantenint-los al corrent de les diferents novetats, jornades i serveis que organitza l'agència i que poden ser útils per al creixement dels projectes. ACCIÓ està al cas també de l'evolució d'aquestes empreses per comprovar si, després de participar al Fòrum, han aconseguit aixecar finançament, un dels resultats més satisfactoris per als organitzadors.

De cara a l'edició següent, prevista per al juliol del 2017, l'objectiu és mantenir l'essència de l'esdeveniment sense descartar, però, la introducció de nous formats o l'ús de noves tecnologies per a seguir innovant any rere any.

annex

Escaleta XXI del Fòrum d'Inversió 2016 (accessible només des de web).

