
***Case study.* El XXI Fòrum de Inversió de ACCIÓ**

PID_00243406

Núria Ros Carrera

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 2 horas



Índice

Introducción	5
1. Preproducción	7
1.1. <i>Briefing</i>	7
1.2. Objetivos	8
1.3. Elección de espacio	9
1.4. Reserva de agendas	10
2. Producción	11
2.1. Producción gráfica	11
2.2. Comercialización digital	12
2.3. Plataforma web de <i>networking</i>	14
2.4. Patrocinadores	14
2.5. Acreditaciones en línea	15
2.6. Plan de comunicación a medios	16
2.7. Ensayo general	17
2.8. Listado de necesidades	17
2.9. Presupuesto	23
3. Posproducción	26
3.1. Edición de materiales web	26
3.2. Edición de un catálogo de proyectos	26
3.3. <i>Clipping</i> de prensa	26
3.4. Seguimiento de los proyectos	27
Anexo	29

Introducción

Uno de los ejes de la actividad de ACCIÓ –la agencia para la competitividad de la empresa de la Generalitat de Cataluña– es impulsar las vías de acceso a la financiación para el tejido empresarial catalán. Anualmente, ACCIÓ asesora a unas mil seiscientas empresas para direccionarlas en la obtención de financiación y poner en marcha o hacer crecer sus proyectos.

En un entorno de restricción de crédito bancario, durante los últimos años han surgido nuevas fórmulas que permiten a las empresas ampliar su financiación sin la necesidad de depender solo de las entidades bancarias. Se trata de la denominada «financiación alternativa», que crece con fuerza en Cataluña y que comprende diferentes vías, como la de los inversores privados (o *business angels*), el *crowdfunding*, el *crowdlending* y el *invoice trading*.

En el primer semestre de 2016, la financiación alternativa ha aumentado un 40% respecto al mismo periodo del año pasado. Además, ACCIÓ ha recogido ciento cincuenta proveedores de financiación en Cataluña en el Catálogo de Financiación Alternativa, una publicación disponible en línea que ha sido una herramienta pionera en España.

Dentro de la financiación alternativa, los inversores privados son aquellas figuras que a título personal, o en red con otros inversores, aportan capital a una empresa para hacerla crecer esperando un retorno. En Cataluña, según datos de ACCIÓ, hay cerca de mil cien inversores activos que se agrupan en trece redes. Durante el año 2015, las trece redes de inversores privados que tienen el apoyo de ACCIÓ han financiado ochenta y tres operaciones en empresas catalanas, por un valor de 17,6 millones de euros.

Las redes de inversores privadas catalanas tienen el apoyo de ACCIÓ desde su creación. Una de las vías a través de la cuales la agencia colabora con las redes es la organización del Fórum de Inversión, punto de encuentro del mundo inversor catalán y escenario en el que se presenta una selección de proyectos de emprendimiento catalanes.

En su 21.ª edición, el Fórum de Inversión de ACCIÓ reunió el 14 de julio de 2016 a más de setecientos emprendedores e inversores en el Auditorio AXA de Barcelona, en una jornada donde un grupo de emprendedores presentó veintidós proyectos que buscaban financiación. En este caso de estudio repasaremos todas las acciones, actividades y necesidades que se tuvieron en cuenta para organizarlo con éxito.

Crowdfunding o financiación colectiva de inversión

A través de Internet, una empresa en fase semilla o de arranque se puede financiar mediante la suscripción de ampliaciones de capital por parte de pequeños inversores.

Crowdlending o financiación colectiva de préstamo

A través de Internet, una empresa pyme, con capacidad de generar caja, se puede financiar mediante la obtención de un préstamo de muchos inversores.

Invoice trading o financiación garantizada de facturas

Una empresa cede los derechos de cobro de una factura a una empresa, no a un banco, con una base de inversores detrás, a cambio de un préstamo.

1. Preproducción

1.1. Briefing

a) ¿Qué es el Fórum de Inversión de ACCIÓ?

- El punto de encuentro para el talento emprendedor y el sistema inversor catalán. Empresarios, inversores y emprendedores tienen una cita para exponer sus proyectos y para la busca de financiación privada. En la edición 2016, reunió a setecientos profesionales.
- El Fórum de Inversión es también un espacio de *networking* entre los emprendedores e inversores privados. Los asistentes, inscritos previamente, disponen de entrevistas cerradas de ocho minutos de duración. El *networking* tiene lugar durante el transcurso del congreso.
- Las empresas participantes en las últimas seis ediciones de los foros de inversión organizados por ACCIÓ han proporcionado financiación por un valor de ciento cuarenta y cinco millones de euros. Algunas de estas empresas han sido Hall St, Stat-Diagnóstica, Xperience Consulting o Minoryx Therapeutics.
- El foro busca proyectos muy innovadores, con un alto potencial de crecimiento y financieramente viables. Algunos de los criterios que se tienen en cuenta para seleccionar a los ganadores son la madurez del proyecto, las novedades que incorporen, su mercado potencial y el impacto social.
- El 56% del público son emprendedores, y el 11% son inversores.
- Los veintiún proyectos que se presentan en el Fórum de Inversión se dividen en tres categorías (ciencias de la vida, TIC y otras tecnologías).

b) Funcionamiento del foro

En una primera ronda, veintiún emprendedores disponen de un minuto para dar a conocer su proyecto ante el público. Los asistentes eligen los nueve proyectos finalistas, que pasarán a una segunda ronda mediante una votación *in situ* a través de una aplicación móvil. Durante la segunda ronda, los nueve proyectos finalistas disponen de cinco minutos para detallar sus propuestas. Después de cada explicación, deben responder a las preguntas que les formula un panel de inversores privados. Finalmente, solo uno de los proyectos será el ganador del Fórum de Inversión.

c) Cifras de la 21.^a edición

- 700 asistentes
- 200 inversores registrados
- 580 reuniones de *networking* preagendadas

d) Público objetivo del foro

- Emprendedores y empresas con un proyecto que necesita una inversión para poder sacarlo adelante.
- Inversores nacionales e internacionales.

e) Programa del acto

09.30 - 09.45 h	Inauguración: Honorable señor Jordi Baiget, consejero de Empresa y Conocimiento.
09.45 - 10.05 h	«Trends in venture capital and the Israeli ecosystem», por Alon Lifshitz, director general de Blumberg Capital.
10.05 - 10.45 h	Presentaciones de veintiún proyectos (ámbitos ciencias de la vida, TIC y otras tecnologías) en formato <i>elevator pitch</i> de un minuto. Votación por parte del público de los nueve mejores proyectos.
10.45 - 11.00 h	Entrega Premios Ogilvy Upcelerator y Rousaud Costas Duran.
11.00 - 11.30 h	Pausa, café y contactos.
11.30 - 13.30 h	Presentación del jurado y de los proyectos finalistas. Cada proyecto cuenta con cinco minutos de exposición y deberá responder a las preguntas del jurado de inversores.
13.30 - 13.40 h	Entrega Premio Fórum de Inversión. Entrega Premio a la Trayectoria Emprendedora.
13.40 - 13.50 h	Conclusión: Señor Joan Romero, director ejecutivo de ACCIÓ.

En paralelo, en la zona de *networking* se llevan a cabo entrevistas concertadas previamente entre emprendedores e inversores.

1.2. Objetivos

a) Objetivos generales del Fórum de Inversión de ACCIÓ

- Posicionar a la Generalitat y a ACCIÓ como incentivadoras del emprendimiento, en todos sus ámbitos y variantes.

- Posicionar a la Generalitat y a ACCIÓ como facilitadoras de la actividad de los inversores privados en Cataluña.
- Facilitar el contacto entre emprendedores o empresas con un proyecto que necesita inversión con los diferentes tipos de inversores alternativos.

b) Objetivos de la 21.ª edición del Fórum de Inversión de ACCIÓ

- Aumentar la internacionalización del foro: uno de los retos de este año era hacer crecer su notoriedad más allá de las fronteras catalanas. De ahí que se eligiera Israel como país invitado –por ser un país referente en el mundo en cuanto a innovación y emprendimiento– y que el *keynote speaker* fuera Alon Lifshitz, *managing director* de la agencia de inversiones internacional Blumberg Capital. Además, se invitó a participar a varias *startups* y a inversores de Israel, que tuvieron la oportunidad de presentar sus proyectos y hacer *networking* con el ecosistema local de Cataluña.
- Potenciar el *networking*: incrementar el número de encuentros entre emprendedores e inversores. Para hacerlo, en esta edición se amplió la franja horaria dedicada al *networking*, que se inició a las 8:30 horas de la mañana (una hora antes de la inauguración oficial). La actividad en el espacio de *networking* solo se detuvo durante la inauguración a cargo del consejero de Empresa y Conocimiento, y durante la conferencia de Alon Lifshitz.
- Incluir casos de éxito de ediciones anteriores: aumentar la notoriedad del foro mediante vídeos con testimonios de empresas que, después de pasar por ediciones anteriores del acto, habían conseguido rondas de financiación.

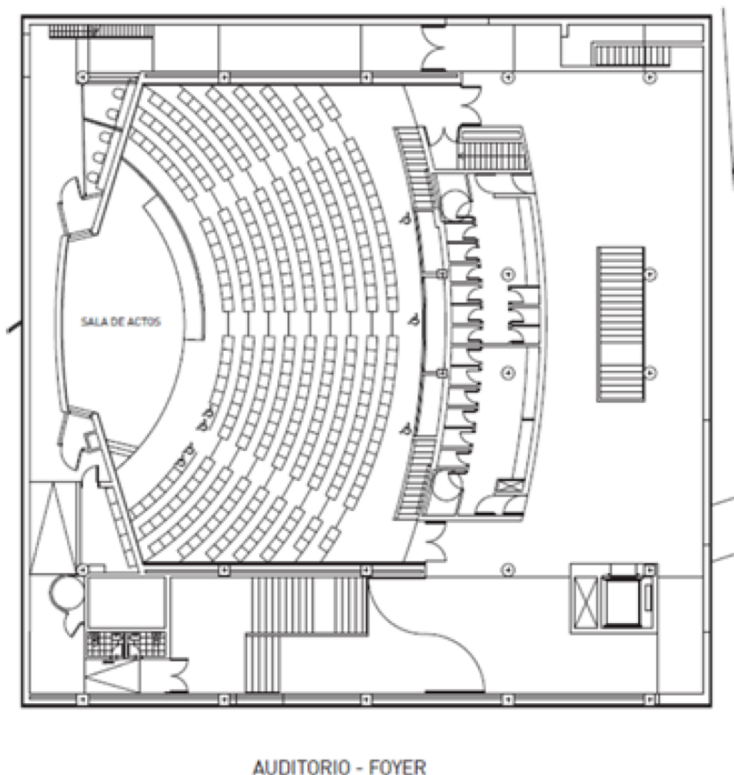
Keynote speaker

Persona experta que actúa de ponente de referencia en un evento.

1.3. Elección de espacio

Por las características del evento, se buscó un espacio céntrico y de fácil acceso para los asistentes, que dispusiera de un auditorio con capacidad para cerca de mil personas y de un espacio adyacente donde poder llevar a cabo las actividades de *networking*. Las últimas ediciones del foro se habían realizado en el **Auditorio Axa** de Barcelona (avenida Diagonal, 547), que cumple estos requisitos, y se decidió contratar el mismo espacio.

Plano del Auditorio Axa



Fuente: ACCIÓ.

1.4. Reserva de agendas

En cuanto a la fecha del evento, esta se debe adaptar a la agenda institucional del consejero de Empresa y Conocimiento, Jordi Baiget, quien se encargará del discurso inaugural del foro. Con la presencia del consejero, la Generalitat de Catalunya muestra su apoyo a las iniciativas emprendedoras y su apuesta por dar a conocer las vías de financiación alternativa. La fecha se cierra con una antelación aproximada de tres meses.

El siguiente paso será invitar a los inversores privados de las diferentes redes catalanas, una tarea que se realiza desde el Área de Financiación de ACCIÓ. También se invita a más de una veintena de proveedores de financiación alternativa en Catalunya no solo a participar, sino para que formen parte del jurado de los proyectos en la segunda ronda de presentaciones.

Otros invitados que hay que tener en cuenta son los representantes de varios fondos de capital riesgo y *startups* provenientes de Israel, el país invitado al Fórum de Inversión. Para estos profesionales, ACCIÓ elabora una agenda para que puedan reunirse con fondos de capital riesgo e inversores privados catalanes durante los días previos al foro, y así fomentar las sinergias entre Catalunya e Israel.

2. Producción

La producción del foro necesitó la coordinación de varios equipos de ACCIÓ, que empezaron a trabajar en la organización del evento aproximadamente tres meses antes. Por un lado, el equipo de actos y protocolo se encargó del espacio y de las necesidades logísticas y técnicas, así como de la coordinación y la atención a los altos cargos que participaron en el evento, tanto de la Generalitat como de instituciones privadas.

El equipo de Marketing, por su parte, lideró la coordinación de la imagen gráfica del evento, en todos los soportes. El equipo de comercialización digital se encargó de la difusión a través de la web, de *mailings* y de las redes sociales para llegar a los diferentes públicos *target* del foro (emprendedores e inversores), y el equipo de prensa diseñó el plan de comunicación para difundir el acto a los medios de comunicación y conseguir cobertura mediática.

Al mismo tiempo, estos equipos trabajaron de manera coordinada con el Área de Financiación de ACCIÓ. Este grupo de profesionales es el que tiene el contacto directo con la comunidad inversora catalana y con los emprendedores interesados en presentar sus proyectos en el evento. Desde el Área de Financiación se llevó a cabo la selección de los veintiún proyectos. Una vez realizada, además, ACCIÓ organizó una formación previa de diez horas de duración para perfeccionar las presentaciones o *elevator pitches* que se realizaron el día del foro.

Elevator pitch

Presentación que consiste en explicar de manera breve una idea de negocio, una empresa o un proyecto.

2.1. Producción gráfica

El equipo de Marketing de ACCIÓ trabajó con una agencia de comunicación externa, que, después de analizar el *briefing* del Fórum de Inversión, elaboró una propuesta de imagen gráfica.

La propuesta se basaba en comunicar mediante un mensaje emotivo, para crear un vínculo con el público objetivo. El fin era generar confianza.

El *claim* inicial propuesto fue «**Confiamos en tu sueño**», por apelar al sueño de los emprendedores de hacer realidad sus proyectos y establecer un vínculo positivo. Se eligió la imagen de una luna, que se relaciona con los sueños y con los deseos.

Se daba la situación de que ACCIÓN tenía en marcha en aquel momento una campaña global con el *claim* «Conéctate a ACCIÓ». Para vincularlo con la campaña del foro, se decidió introducir el verbo **conectar** y modificar el *claim* por «**Conectamos tus sueños**». La imagen resultante es la siguiente:

Imagen gráfica del XXI Fòrum de Inversió de ACCIÓ



Fuente: ACCIÓ.

Esta imagen se aplicará de manera coordinada a todos los elementos de comunicación del evento, ya sea en soporte papel o digital.

2.2. Comercialización digital

La comercialización digital del acto –es decir, darlo a conocer a través de herramientas en línea, una vez que la fecha, el espacio y el programa han sido definidos– se plantea en dos fases con objetivos diferentes: la captación de empresas para que presenten sus proyectos en el foro y la captación de público asistente al evento.

a) Captación de empresas

La primera fase, de captación de proyectos, se inicia en el mes de mayo con el envío de un correo electrónico a una base de datos de centenares de emprendedores, con el *claim* «¡Hazte escuchar!».

Cabecera del correo electrónico para la captación de proyectos



Fuente: ACCIÓ.

Se habilita un *microsite* con un formulario donde los emprendedores que estén interesados pueden detallar su proyecto y entrar en la fase de selección. En total se inscribieron 108 empresas. El Área de Financiación de ACCIÓ hace pública la resolución de los proyectos que han sido aceptados el 8 de junio, y pocos días después se inician las sesiones de formación para perfeccionar las presentaciones o *elevator pitches*.

Microsite

Página web promocional que se crea con una finalidad concreta, por ejemplo promocionar un producto, servicio o evento.

b) Captación de público asistente

La segunda fase, de captación de asistentes, tiene el objetivo de conseguir un millar de inscritos al foro. Esta fase se inicia con el envío de un correo electrónico a un público masivo el 22 de junio. De hecho, este lanzamiento estaba previsto unos días antes, pero el ponente internacional previsto inicialmente canceló su intervención a última hora y fue necesario buscar a otro. En aquel momento se decidió no enviar el correo hasta que no estuviera confirmado el *keynote speaker* y, por lo tanto, el foro tuviera un programa definitivo.

El objetivo del primer envío es conseguir un «*save the date*» por parte de los destinatarios: se busca que los emprendedores e inversores interesados reserven el día y la hora en la agenda. El Fórum de Inversión será los días siguientes el tema central del boletín ACCIÓ Informa (*newsletter* quincenal, que destaca los actos, las jornadas y las temáticas más importantes de ACCIÓ) y de la **Agenda de l'Empresa** (boletín semanal que recoge las jornadas para empresas y emprendedores que se organizan en toda Cataluña).

Se aprovechan los prescriptores (redes de inversores privados, cámaras de comercio, entidades de apoyo al emprendimiento y otros agentes económicos) y sus canales propios para que incluyan el *banner* del Fórum de Inversión en sus webs y comunicaciones digitales, y hagan difusión de él.

Asimismo, la campaña en las redes sociales, centrada sobre todo en **Twitter**, empieza el 22 de junio.

Calendario de comercialización digital del XXI Fórum de Inversión

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 forum 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.

Fuente: ACCIÓ.

2.3. Plataforma web de *networking*

Uno de los objetivos del foro es promover el contacto entre inversores y emprendedores que tienen un proyecto que necesita financiación. Para ello, se habilita un espacio adyacente al Auditorio Axa donde se llevarán a cabo las reuniones entre ellos. Estos encuentros se organizan mediante una plataforma, <http://xxiforuminversio.talkb2b.net/>, que ACCIÓ habilita para uso de los inscritos en el foro.

A través de esta web, los usuarios inscritos pueden crear su perfil, contactar con el resto de los inscritos y cerrar su propia agenda de reuniones. De este modo, el mismo día del foro se llevaron a cabo más de quinientas ochenta reuniones de *networking*.

2.4. Patrocinadores

Como patrocinadores del Fórum de Inversión se buscaron entidades alineadas con la actividad y los objetivos de ACCIÓ. El acto contó con tres entidades patrocinadoras: **Ogilvy Upcelerator**, **RCD- Rosaud Costas Duran** y **Maier 3D**. El patrocinio no se basaba en aportaciones económicas directas, sino, como veremos más abajo, en asesoramiento empresarial y confección de los premios.

Ogilvy Upcelerator es una iniciativa de la consultora Ogilvy cuyo objetivo es impulsar a empresas emergentes para acelerar y validar sus productos. Por su parte, **RCD-Rosaud Costas Duran** es uno de los despachos de abogados más importantes de España, especializado en aspectos jurídicos comerciales y de negocio. Una de sus áreas de trabajo son las inversiones en capital riesgo.

La participación de Ogilvy Upcelerator y de RCD-Rosaud Costas Duran se materializó mediante el otorgamiento de premios. Los Premios Ogilvy Upcelerator galardonaron a tres de las veintiuna propuestas, ofreciéndoles consultoría personalizada enfocada a revisar su estado como marca y a diseñar su *storytelling*, la estrategia y la arquitectura de marca y la estrategia comercial.

Por otro lado, los Premios RCD-Rosaud Costas Duran se entregaron a tres proyectos diferentes. El galardón consistía en formación y asesoramiento legal en materias como la protección y explotación de la innovación, la negociación con inversores, la atracción de talento y la internacionalización, entre otras temáticas legales de interés para las *startups*.

En cuanto a **Maier 3D**, se trata de una empresa catalana especializada en la fabricación de objetos mediante la impresión en 3D. Maier 3D colaboró como patrocinador del foro mediante la confección de todos los galardones en forma de lunas impresas con la técnica 3D (ver apartado «Premios»).

Los beneficios para los patrocinadores fueron los siguientes:

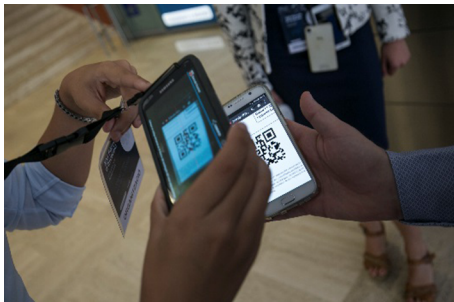
- Publicidad en el Catálogo de Proyectos, edición bilingüe (catalán-inglés) en pdf, que se edita con posterioridad al foro y que se envía a través del boletín de ACCIÓ a más de sesenta mil contactos.
- Inserción del logotipo en los diferentes elementos de comunicación y difusión del acto.
- Inserción del logotipo en los elementos de señalización del espacio donde se realiza el acto.
- Posibilidad de disponer de un pequeño espacio para dejar folletos o material promocional durante la jornada.
- Inserción del logotipo en los diversos *mailings*.
- Aparición del logotipo en la página web del Fórum de Inversión. La web grabó un promedio mensual de 27.341 usuarios únicos durante la última edición del foro.
- ACCIÓ se comprometió a proporcionar material informativo y promocional del XXI Fórum de Inversión con el fin de poder hacer una mayor difusión del evento (*banner, widgets, etc*).
- Menciones de las acciones conjuntas en la cuenta de Twitter de ACCIÓ.
- Logo/nombre en la página web del evento.
- Nota de prensa publicada en la web con mención a las acciones conjuntas implementadas durante el evento.

2.5. Acreditaciones en línea

Una de las novedades de la 21.ª edición del Fórum de Inversión fue la introducción de un nuevo sistema de acreditaciones que permitió un acceso más rápido y ágil al evento. A diferencia de años anteriores, en los que los participantes debían hacer cola para obtener un pase con su nombre personalizado, este año se llevó a cabo mediante un sistema con código QR.

A través del móvil de los inscritos, solo había que escanear el código y permitir la entrada al recinto, ahorrando tiempo y costes en acreditaciones de papel.

Sistema de acreditaciones a través de código QR



Fuente: ACCIÓ.

2.6. Plan de comunicación a medios

Desde el Área de Prensa y Relación con Medios se propuso un plan de comunicación con el objetivo de conseguir la máxima repercusión en los medios. Los factores que se consideraron más mediáticos y que, por lo tanto, se destacaron en las comunicaciones con los periodistas fueron la participación del consejero de Empresa y Conocimiento (Jordi Baiget), la colección de veintiún proyectos que se presentaron y la figura del *keynote speaker* israelí Alon Lifshitz.

El plan de comunicación se dirigió principalmente a las secciones de economía de los medios y contó con las siguientes actuaciones:

- **Nota de prensa para agendas de medios:** envió de un comunicado de prensa dos semanas antes (30/06) para la publicación del acto en el apartado que los medios reservan para la agenda de eventos de la semana.
- **Correo electrónico personalizado a periodistas:** envió de un correo a una selección de periodistas de economía de radio, prensa y televisión con los detalles del evento, una semana antes (7/06). Se les ofreció también la posibilidad de entrevistar a emprendedores, inversores nacionales e internacionales y al *keynote speaker*.
- **Casos de éxito de ediciones anteriores del foro:** envió de dos notas de prensa (3/07 y 10/07) con las experiencias de dos empresas que consiguieron financiación después de haber participado en el Fórum de Inversión. Las empresas fueron Galgo Medical y Adan Medical.
- **Notas de prensa locales:** detección de proyectos de fuera de la provincia de Barcelona de entre los veintiún seleccionados, para hacer difusión en los medios locales de Lleida, Tarragona, Girona y comarcas centrales.
- **Convocatoria de prensa:** envió de una convocatoria a los medios el día antes del evento (13/06), destacando la apertura del acto por parte del consejero Baiget.

- **Gestiones con programas específicos:** propuesta de tertulias y entrevistas, previas o durante el mismo día, con programas de radio y televisión que tratan temas afines.
- **Nota de prensa el mismo día del foro:** comunicado de prensa que se envió nada más finalizar el acto y que destacaba el proyecto ganador del foro. Recogía también declaraciones del consejero de Empresa y Conocimiento y del ponente israelí.

Entrevista de Alon Lifshitz con un medio de comunicación durante el foro



Fuente: ACCIÓ.

2.7. Ensayo general

El ensayo general se llevó a cabo el día antes del evento (13 de julio) en las instalaciones del Auditorio Axa. Participaron el conductor del acto, los veintiún emprendedores que se presentaban al día siguiente, el equipo de Financiación de ACCIÓ, el equipo de Protocolo y el equipo de Marketing.

Además de hacer pruebas del equipamiento técnico (sistema de votaciones del público, proyecciones, vídeos, etc.), el objetivo del ensayo es que los emprendedores hagan suyo el espacio y sepan desde qué puntos del escenario podrán moverse. Por parte de marketing y en coordinación con la agencia de comunicación, se dejan todos los elementos de señalética preparados para el día siguiente.

2.8. Listado de necesidades

El listado de necesidades del mismo día del acto, 14 de julio de 2016, fue el siguiente:

- Recursos humanos
- Materiales gráficos
- Materiales audiovisuales
- Servicio de *catering*
- Servicio de traducción
- Fotógrafo

- Escenografía, equipo de producción y medios materiales y técnicos
- Premios
- Conductor

1) Recursos humanos

Los recursos humanos necesarios para la coordinación del acto son veinte personas, todas trabajadoras de ACCIÓ. Los días anteriores se organiza una formación previa para las diferentes tareas de las que se ocuparán: la gestión de la llegada de los asistentes y las acreditaciones, la organización del *networking*, las indicaciones a las entradas y salidas del auditorio, y la realización de encuestas de satisfacción entre los asistentes.

2) Materiales gráficos

La agencia de comunicación entregó a ACCIÓ un **dosier de señalización** con todos los elementos gráficos que se imprimieron y realizaron, y que fueron trasladados hasta el Auditorio Axa:

- Señalización exterior:
 - Papel/lona para poner en los expositores de la Illa Diagonal, cerca de la entrada del Auditorio Axa, con dimensiones de 102 x 242 cm
 - Lona para un expositor luminoso de 251 x 102 cm
- Señalización interior:
 - Tótem de entrada con el programa del foro, de dimensiones 100 x 200 cm
 - Panel luminoso de 100 x 100 cm
 - Cartón pluma en la zona de acreditaciones, dos unidades de 179 x 107 cm
 - Cartón pluma con el programa del foro, de 100 x 200 cm
 - Set de entrevistas: dos sillas y un cartón pluma con soporte de pie de 200 x 100 cm, para situar en la zona del área de prensa
 - Carteles direccionales «Zona café» y «Prensa», de cartón pluma, de dimensiones A3 con soporte de pie
 - Carteles informativos «Zona *networking*», de cartón pluma, de dimensiones A3 con soporte de pie metálico
 - Cartones informativos para situar en cada una de las mesas de *networking*. 40 unidades de 20 x 20 cm
 - Vinilos para los dos atriles
 - Acreditaciones para los organizadores, dimensiones 10 x 12 cm

Elementos gráficos impresos para el XXI Fòrum de Inversió



Fuente: ACCIÓ.

3) Materiales audiovisuales

Siguiendo la imagen gráfica elegida, se elaboró una presentación en formato Power Point para proyectar en una pantalla de grandes dimensiones situada en el escenario. La escaleta del acto se puede consultar en el **anexo**.

Para introducir las tres secciones de proyectos (ciencias de la vida, TIC y otras tecnologías), se realizaron tres vídeos de dos minutos de duración con testimonios de empresas catalanas que habían participado en otras ediciones del foro: Keonn, Galgo Medical y Red Points.

Inauguración del foro a cargo del consejero de Empresa y Conocimiento, Jordi Baiget



Fuente: ACCIÓ.

Imagen general del Fòrum de Inversió



Fuente: ACCIÓ.

Presentación de proyectos



Fuente: ACCIÓ.

Espacio de *networking*



Fuente: ACCIÓ.

4) Servicio de *catering*

Durante la jornada se realizó una pausa a las 11:30 horas de una duración de treinta minutos. Durante este rato se sirvió un almuerzo de pie a los asistentes.

Se contrataron los servicios de *catering* de manera externa en el Auditorio Axa. Para el *catering* se tuvo en cuenta el almuerzo, el alquiler de mesas, el transporte y los camareros.

5) Servicio de traducción

Se contrataron los servicios de traducción simultánea del catalán al inglés para el *keynote speaker* y para el resto de los profesionales venidos de Israel.

6) Fotógrafo

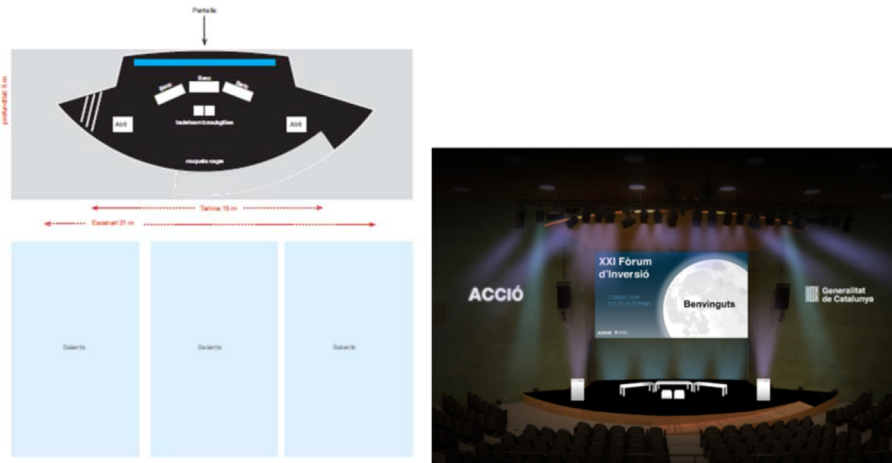
Se contrataron los servicios de un fotógrafo profesional para cubrir el evento; proporcionó fotografías al equipo de prensa el mismo día del evento y, con posterioridad, una compilación de todas las fotografías en un CD.

7) Escenografía, equipo de producción y medios materiales y técnicos

La propia agencia de comunicación que nos propuso la línea gráfica se encargó de la producción y la regiduría del evento. Los medios técnicos y escenográficos que hay que tener en cuenta fueron los siguientes:

- Escenografía: en el escenario se colocó una moqueta, tres bancos, dos mesas y dos atriles.

Planos de la escenografía



Fuente: ACCIÓ.

- Equipo técnico y de producción: se necesitó un jefe de producción de campo, regiduría (dos personas que se encargan del montaje y de la ejecución y desarrollo del acto), equipo de *runners* (dos personas) y un técnico de votaciones.
- Alquiler de material de sonido y audiovisual: altavoces, cámaras, mezcladores, mesa de proyección, ordenadores, micrófonos, portátil, impresora, cableado y accesorios.

8) Premios

El equipo de Protocolo se encargó del traslado de los premios al auditorio y de disponer de ellos en el momento de la entrega. Para los premios de los patrocinadores, los galardones se entregaron en formato diploma, mientras que el premio Fòrum de Inversió estaba realizado en forma de luna –en consonancia con la línea gráfica– por medio de la impresión 3D, gracias al acuerdo con el patrocinador Maier 3D.

Entrega del Premio XXI Fòrum de Inversió



Fuente: ACCIÓ.

Entrega del premio Ogilvy Upcelerator a Mammoth Hunters



Fuente: ACCIÓ.

9) Conductor

El conductor del acto fue, como en ediciones anteriores, el director de Financiación de ACCIÓ, Oriol Sans. Él se encargó de dar paso a las diferentes intervenciones, ubicado detrás de un atril a la derecha del escenario. La organización prefiere no contratar a un presentador-conductor externo para aprovechar el talento dentro de ACCIÓ y para ahorrar costes. La elaboración del guion corrió a cargo del propio conductor.

Oriol Sans, conductor del Fórum de Inversión



Fuente: ACCIÓ.

2.9. Presupuesto

El presupuesto del XXI Premio XXI Fórum de Inversión fue de 32.388,20 €.

Nota: No incluye los desplazamientos y las dietas del *keynote speaker* ni la edición posterior del Catálogo de Empresas del Fórum de Inversión.

Concepto	Presupuesto (€)
Alquiler del Auditorio Axa	1.815,00
Montaje la tarde anterior, mañana del 14/07/16, iluminación general, climatización, megafonía	
Servicios prestados en el Auditorio Axa	2.014,65

Concepto	Presupuesto (€)
Asistencia técnica	
Equipo de proyección	
Limpieza	
Catering	6.887,32
Servicios de <i>catering</i> para 620 personas (8,80 €/pax)	
Alquiler de mesas y mantel	
Camareros y transporte	
Creatividad de la campaña de comunicación	3.000,00
<i>Claim</i>	
Creación de la imagen	
Diseño de la luna trazada por posteriores aplicaciones	
<i>Banners</i>	
Servicios de traducción	840,00
Honorarios por intérprete (2 intérpretes)	
Material de sonido	236,00
Altavoz 8" autoamplificado	
Mezclador audio analógico	
Micrófono de mano inalámbrico	
Receptor micrófono inalámbrico	
Mesa de proyección	
Pareja soporte altavoz	
Pareja pies micrófono «jirafa»	
Audiovisuales	5.316,00
Portátiles, impresora, cableado y accesorios	
Asistencia técnica	
Montaje, desmontaje y transporte	
Servicios de fotografía	629,20
Fotógrafo	
Producción y coordinación	
Dirección del proyecto	4.500,00
<i>Project Manager</i>	
<i>Producer</i>	

Concepto	Presupuesto (€)
Diseñador gráfico	
Diseño señalización	
Equipo técnico y producción	2.000,00
Jefe de producción de campo	
Regiduría (2 personas)	
Equipo de <i>runners</i> (2 personas)	
Técnico de votaciones	
Proveedores	4.150,00
Acreditaciones con código QR	
Señalización, soportes e instalación	
Escenografías (moqueta, 3 bancos, 2 mesas, 2 atriles)	
Gastos generales	1.000,00
Seguro RC	
Dietas	
Transportes materiales	
Total	32.388,20

3. Posproducción

3.1. Edición de materiales web

La página web de ACCIÓ cuenta con un apartado que, bajo el título «Banco de conocimiento», recoge información de jornadas, entrevistas, casos de éxito e intervenciones destacadas que pueden ser útiles para el tejido empresarial catalán.

Los días posteriores al foro, el equipo de comercialización digital de ACCIÓ puso en marcha un apartado dentro del banco de conocimiento que presentaba varios materiales grabados durante el mismo día del foro. Entre otros, se editó un vídeo-resumen de un minuto de duración y se puede ver íntegramente la conferencia de Alon Lifshitz «Trends in venture capital and the Israeli ecosystem».

3.2. Edición de un catálogo de proyectos

Coincidiendo con este evento, ACCIÓ edita cada año el Catàleg d'Empreses del Fórum de Inversión. Este catálogo recoge cincuenta proyectos seleccionados de entre las más de cien candidaturas presentadas de diferentes sectores (ciencias de la vida y la salud, TIC y otras tecnologías). La publicación se difunde en formato digital el mismo día del evento.

Entre estas empresas se encuentran las veintiuna que se presentan públicamente ante inversores y emprendedores.

3.3. Clipping de prensa

El Fórum de Inversión tuvo una amplia cobertura mediática. Entre los principales impactos en los medios destaca la cobertura de TV3, RNE, *Expansión*, *La Vanguardia* y *Ara*.

ACCIÓ

Nektaria guanya el Fòrum d'Inversió

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



PUNTO DE ENCUENTRO ANUAL DE EMPRENDEDORES E INVERSORES EN BARCELONA
La tecnològica Nektaria 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 Bloomberg 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 Consellament en l'acte d'inauguració del 21è Fòrum d'Inversió organitzat per Acció a Barcelona. El fòrum serveix per posar en contacte uns 700 emprenhedors i inversors amb l'objectiu de trobar finançament per tal d'impulsar nous projectes empresarials.

RADAR EMPRESARIAL

Alon Lifshitz

RESPONSABLE DE BLOOMBERG 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, Bloomberg Capital, que ha invertit més de 600 milions de dòlars en 800 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 empreneur d'Israel, el desenvolupament del qual ve venir a englobar a Barcelona, el XXI Fòrum d'Inversió organitzat per Acció. L'agenda 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 empreneur?
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. Captar grans oportunitats d'inversió posant-te un peu a cada no és coherent i així de fet cal fer-te interessant a tots els grans inversors globals.

De les que ho vivit fins ara, en què més que no passen en un mercat mundial?
Una cosa que sembla trivial però que és molt important és que pugis anglès. De les presentacions que heu fet a les conferències del fòrum cap ha sigut en anglès. Tot i que sigui un acte local com aquest, jo mateix no he pogut captar de primera mà el valor dels projectes. Sempre hi haurà 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 se parla hebreu. També és una manera de demostrar que entrem el mercat global i que el seu objectiu és ambiciós.
Però quan parlo 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 nacional és una bombolla, però no hi ha bombolla, simplement hi ha inver-

sos amb gana d'invertir i empreneur amb idea que tenen valoració de transferir al mercat mundial, aquesta és la diferència.
“No hem invertit a Barcelona perquè fallen empreses amb ambició global”
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 gràcies a una gran simplicitat 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 vas de compres venen a Israel.

Com s'ho ha fet Israel sent un país tan petit per consolidar un sector tecnològic tan important?
Els joves són empreneur de naturalesa. 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 empreneur 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 s'ensinien a dir-te, s'aplica moltes vegades i no tens cap altre remei que esperar. Des del primer dia després del meu servei militar, l'any 1997, vaig començar a fer-me una idea de tecnologia, vaig emprendre i mai me n'he desvinculat.

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

3.4. Seguimiento de los proyectos

El equipo de financiación de ACCIÓ realiza un seguimiento activo de los proyectos que se presentaron en el Fòrum de Inversió, ofreciéndoles asesoramiento y manteniéndolos al corriente de las diferentes novedades, jornadas y servicios que organiza la agencia y que pueden ser útiles para el crecimiento de los proyectos. ACCIÓ sigue de también la evolución de estas empresas para comprobar si después de participar en el foro han conseguido lograr financiación, uno de los resultados más satisfactorios para los organizadores.

De cara a la próxima edición, prevista para julio de 2017, el objetivo es mantener la esencia del evento sin descartar, sin embargo, la introducción de nuevos formatos o el uso de nuevas tecnologías para seguir innovando año tras año.

annex

Escaleta XXI del Fórum de Inversión 2016 (accesible solo des de web).

