



Tendències

4YFN (<https://www.4yfn.com>):
on les *start-ups* comencen a créixer



4YFN (<https://www.4yfn.com>): on les *start-ups* comencen a créixer

Patricia Russo GALLO

Social Media Manager, Adaptivecity
prusso06@gmail.com

Ressenya rebuda el setembre 2016; revisada l'octubre de 2016.

L'esdeveniment 4YFN (llegit «4 years from now», d'aquí a 4 anys) és l'espai de trobada mundial de noves empreses emergents, les anomenades *start-ups*, dins del Mobile World Congress; la plataforma de negocis en la qual es poden fer connexions entre les empreses, els inversors i les corporacions.

La filosofia del 4YFN és que les noves empreses són el motor del canvi de l'economia i del teixit empresarial, i

també un dels conductors de la millora de la qualitat de vida dels ciutadans. És per això que el 4YFN s'ha consolidat com a plataforma de negocis per a la comunitats d'empreses emergents de tecnologia global.

La seva feina consisteix a ajudar aquestes microempreses a arrencar tot posant-les en contacte amb inversors i altres corporacions.

- Connecten l'ecosistema de la tecnologia emergent amb els centres tecnològics internacionals.
- Inspiren el coneixement, com a clau per al desenvolupament.
- Descobreixen líders de la innovació i la tecnologia amb la finalitat de donar llum a noves formes de fer negocis.

Des del meu punt de vista, 4YFN és l'esdeveniment al qual tot nou emprenedor tecnològic ha d'assistir, ja que representa una oportunitat per trobar inversors, col·laboradors i clients potencials. De fet, l'empresa on treballa (Adaptivecity) ja és el tercer any que hi assisteix. El primer any hi van anar per temptejar el mercat, per veure si el projecte que volien iniciar existia, si hi havia mercat, etc. El segon any l'empresa ja hi va instal·lar un estand i va presentar el projecte, tot i que encara no estava desenvolupat al 100 %. D'aquest segon any ja en van sortir

La filosofia del 4YFN és que les noves empreses són el motor del canvi de l'economia i del teixit empresarial, i també un dels conductors de la millora de la qualitat de vida dels ciutadans.

alguns contactes i molt *feedback* arran de l'interès que podia despertar el producte. El tercer any l'empresa ja va presentar el producte en línia (*Familyar*, que es descriu més endavant) i algun client pilot ja el va fer servir. Aquest últim any, a més, s'han reforçat contactes i s'han trobat nous col·laboradors.

Malgrat aquesta experiència de tres anys, ja hem observat que és un mercat dur, perquè sempre hi ha competència, productes similars o empreses més fortes des del punt de vista financer. Però si creus en el projecte i treballes incansablement tot acaba encaixant. I aquestes fires són, sens dubte, molt importants per poder-se obrir mercat.

1. Què hi podem trobar

4YFN és la plataforma en què es troben i es connecten aquests diferents actors: les empreses emergents, amb projectes empresarials que volen guanyar visibilitat i connectar-se a inversors i a altres col·laboradors, per reforçar la seva capacitat de xarxa i el seu ecosistema empresarial; els inversors, que poden ser empreses amb productes amb molt potencial econòmic i que poden posar en contacte les empreses amb diferents mercats per ajudar a fer créixer junts el seu negoci; les corporacions, que ajuden a apropar la innovació a través de la cultura de *start-up*, i construeixen ponts entre la corporació i les noves empreses que poden dissenyar i comercialitzar productes i serveis innovadors junts, i, finalment, els mitjans de comunicació, ja que són el canal des del qual també es poden donar a conèixer les empreses als emprenedors, com també els productes i els serveis innovadors que comencen a emergir al mercat i que estan al servei dels ciutadans.

2. Com funciona

Durant els dies del congrés s'organitzen les anomenades *rondes*, en les quals les empreses emergents participants, a més de disposar de l'estand d'exhibició, també tenen la possibilitat de trobar-se amb tots els inversors i amb la premsa convocada.

Aquestes rondes funcionen com les cites ràpides; és a dir, cada inversor està assegut en una taula i les empreses tenen 4 minuts per seure amb ells i explicar-los el seu projecte i la inversió que necessiten. L'inversor es queda la targeta de l'empresa i pren les notes que necessita, i si en acabar les rondes està interessat en alguna de les empreses rebudes, la pot anar a visitar al seu estand o bé fer-li una trucada.

Se segueix el mateix sistema amb els mitjans de comunicació; és a dir, el periodista (que pot ser local —BTV—, nacional —TV3 i CatRadio— o internacional) pren notes per fer, després, ressenyes de l'empresa i del seu producte, o per poder-hi contactar més endavant, amb l'objectiu d'elaborar-ne un reportatge més complet.

Aquests sistemes de rondes donen a les empreses emergents l'oportunitat de poder parlar amb tots els inversors i amb tots els mitjans que són presents a l'esdeveniment.

Les empreses emergents també poden participar en els 4YFN Awards, que són els premis que reconeixen el projecte digital més innovador. Aquests premis es divideixen en tres eixos o categories: *Disrupted by Mobile*, *IOT (Internet of Things)* i *Digital Media*. I en aquesta edició, que ha estat la tercera (febrer del 2016), els finalistes i els premiats han estat els següents:

- En la categoria *Disrupted by Mobile*, els finalistes van ser Agroptima, Authenteq, Fruitbull, Jack 45, Numbercom, OffLA i What3words. El guanyador va ser Thingthing.
- En la categoria *IOT*, els finalistes van ser 3.14, Braingaze, Cleen been, Comfilight, Hi Park, Natural Machines i Wearable Life Sciences - Antelope. El guanyador, Slock It.

- En la categoria *Digital Media*, els finalistes van ser Civocracy, Hutoma, Immyfly, Multidub, Snappers, Suptenta - Flichio i uCiC. El guanyador va ser Pixoneye.

3. Barcelona, febrer 2016

És el tercer any consecutiu que se celebra el 4YFN a Barcelona (febrer del 2016), en el marc del Mobile World Congress. Aquesta edició s'ha tancat amb més de 12.500 assistents i ha acollit 600 empreses emergents que exposaven els seus projectes i productes, i entre les quals podem trobar plataformes web, aplicacions mòbils i dispositius, entre d'altres. D'entre totes aquestes empreses, se'n poden destacar curiositats com aquestes:

- *Oblumi* (<http://www.oblumi.com/es/>) és un dispositiu que, connectat al mòbil, es converteix en un termòmetre que, mitjançant una app pot registrar la temperatura i connectar-se amb els membres de la família per informar-los dels registres de temperatura detectats i de la medicació proporcionada.
- Un collaret per a gossos que registra la geolocalització i altres indicadors (ritme cardíac, temperatura, etc.) del gos, per tenir l'animal controlat a través del mòbil.
- Realitat augmentada; és a dir, a través d'uns codis QR associats a un producte (per exemple, mobles o roba) es pot veure en 3D com quedaria aquell producte a casa nostra o al nostre cos.
- *Familiar* (<http://www.family.ar.com/>) és una plataforma mòbil per a *smartphones* i tauletes que ajuda a evitar la solitud i l'aïllament social de les persones grans, i els ajuda a mantenir-se en contacte amb la família, amb els amics i amb el seu entorn social. Aquesta plataforma també involucra els serveis de salut en aquest procés de cura i benestar de la persona gran.
- *Shootr* (<http://shootr.com/>) és una app que connecta els apassionats d'un tema sense que hagin de compartir les seves dades de contacte. Es tracta d'organitzar grups oberts, amb participants units per un tema o per una passió comuna, i la comunicació és instantània a través de *stream*.

D'acord amb la temàtica de la revista, també es van poder trobar altres projectes especialitzats en lectura digital, com ara plataformes per a llibres digitals o jocs per incentivar la lectura entre els infants. Se'n pot destacar Auca digital (<http://aucadigital.com/>), que és una editorial catalana dedicada a l'edició de continguts digitals per a les primeres lectures dels infants. També distribueixen activitats de grafomotricitat i contes per aprendre a llegir.

Com que l'esdeveniment procura mostrar les noves empreses emergents, com també incentivar-les, no hi poden faltar tampoc les entitats que treballen per facilitar la tasca de l'emprenedor i per ajudar-lo. Es tracta d'entitats paraigua que, amb el seu suport, assisteixen petites empreses que arrenquen i que volen una oportunitat per mostrar el seu projecte i per aconseguir el suport que necessiten per tirar-lo endavant. Hi van ser presents AC-CIÓ, que és l'agència per a la competitivitat de l'empresa (Generalitat de Catalunya), i la Comunitat Valenciana.

Les dues entitats van poder disposar d'un gran estand en el qual van poder mostrar les *start-ups* amb les quals col·laboren i a les quals donen suport, i també van oferir informació sobre com poden, aquestes entitats, ajudar els emprenedors i oferir-los serveis de finançament, internacionalització, etc., tot pensant en el creixement empresarial.

Entre totes les entitats assistents, tampoc no hi podien faltar les entitats bancàries i les universitats, cadascuna amb els seus objectius concrets. Els bancs oferien finançament i altres serveis bancaris destinats especialment als nous emprenedors. Va destacar l'estand del Banc Sabadell. Les universitats (UPC, UOC o ESADE) van oferir informació sobre els estudis i altres projectes innovadors relacionats amb l'entorn digital.

L'organització del Mobile World Congress s'encarrega de convidar diferents països amb l'objectiu que puguin mostrar el seu capital empresarial. A la part del 4YFN assisteixen aquests països amb les noves empreses i els projectes més innovadors. És això el que va poder fer el Govern



©istockphoto

de Catalunya, des del Catalonia Trade and Investment, al Mobile World Congress de Xangai al juny del 2016.

En aquesta edició, els països convidats van ser Corea, que va poder presentar projectes molt innovadors com ara apps de jocs, robots, drons i impressores 3D; Suècia, que va oferir, sobretot, serveis d'internacionalització i finançament; Bangladesh, que hi va presentar projectes de realitat augmentada, i altres països com Israel, Mèxic o Estònia.

Com en qualsevol altre congrés, no tot han de ser exhibicions d'estands i empreses, sinó que també hi ha una part reservada per compartir coneixement a través, per exemple, de tallers, ponències i conferències, amb l'assistència de noms tan importants com Mark Zuckerberg (creador de Facebook) entre d'altres.

De la mateixa manera, també s'organitzen ponències temàtiques, en què s'agrupen diferents ponents per parlar de projectes i tendències de futur sobre un mateix tema. Es va poder assistir, per exemple, a una ponència específica sobre *mhealth*, en què es van aplegar la major part dels projectes d'innovació destinats a la millora de la qualitat de vida i la salut, i entre els quals no podien faltar els rellotges intel·ligents (sobretot Samsung) i els *wearables*.

A banda d'això, també hi ha temps per organitzar tallers més personalitzats i per a un auditori més reduït. Per exemple, n'hi va haver un sobre experiència d'usuari (UX), en la primera part del qual es van mostrar els conceptes bàsics de la UX i els passos principals que cal seguir per fer una avaluació UX d'un projecte digital. A continuació, es van organitzar grups de treball amb els assistents, en els quals tenia cadascú un rol (usuari, avaluador, desenvolupador) i entre tots havien de treure diferents conclusions sobre el projecte estudiat.

4. Què representa 4YFN per a una empresa emergent o per a un nou emprenedor

Si es té en compte que una *start-up* és una empresa petita que comença, que normalment no està integrada per més de cinc persones i que té un capital particular, val la pena dir que representa una inversió important, tant pel que fa a recursos econòmics (inscripció o marxandatge) com pel que fa a recursos humans (es necessiten com a mínim dues persones que hi assisteixin durant tres dies a temps complet).

Però si s'hi assisteix amb uns objectius clars i un projecte pràcticament en marxa, se'n pot treure un rendiment molt important, ja que l'assistència als congressos permet fer promoció del projecte, conèixer productes similars o altres empreses amb les quals poder establir sinergies, trobar col·laboradors, fer contactes en el sector al qual va destinat el projecte i, sobretot, obtenir inversió.

5. A qui es recomana

Per acabar, és convenient subratllar que pot resultar una gran experiència per a l'emprenedor que vol presentar el seu projecte o producte, però que també és un bon

espai per a persones que es dediquen a la investigació tecnològica o a estudis d'innovació, ja que hi ha una gran representació del sector en tots els seus aspectes.

És, fins i tot, recomanable per a professionals o empreses de serveis, especialment de serveis de màrqueting i reputació en línia. I, per descomptat, també és aconsellable que hi assisteixin aquelles persones i empreses que tinguin un capital que vulguin invertir en un projecte interessant, innovador i de futur.

Es vingui de l'àmbit que es vingui, sempre hi ha coses curioses per veure i aprendre. Ens veiem, doncs, als propers 4YFN:

- Del 26 al 28 de setembre del 2016, en el marc del LD Innovation Festival, a Tel Aviv.
- Del 15 al 17 de novembre del 2016, dins del Smart City Expo, a Barcelona.
- Del 27 de febrer al 2 de març del 2017, en el Mobile World Congress, a Barcelona.

Bibliografia

ACCIÓ. *Competitivitat de l'empresa* [en línia]. Barcelona: ACCIÓ. Generalitat de Catalunya, 2016. <<http://accio.gencat.cat/>> [Consulta: 29/10/2016].

CATALUNYA. Generalitat. *Catalunya emprèn* [en línia]. Barcelona: Generalitat de Catalunya, 2015-. <<http://catempren.gencat.cat>> [Consulta: 29/10/2016].

CATALUNYA. Generalitat. *Informe sobre l'emprenedoria a Catalunya: activitat, educació i polítiques*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya, 2014. <<http://ctesc.gencat.cat/noticies/37955571.html>> [Consulta: 29/10/2016].

CEREZO, Pepe; MAGRO, Carlos; SALVATELLA, Josep. *Sobre la transformació digital i el seu impacte socioeconòmic* [en línia]. Madrid: RocaSalvatella; adigital, 2014. <<http://www.rocasalvatella.com/ca/la-transformacio-digital-i-el-seu-impacte-socioeconomic-10-claus-al-debat>> [Consulta: 29/10/2016].

MOBILE WORLD CAPITAL BARCELONA. *Digital start-up ecosystem overview 2015*. Barcelona: Mobile World Capital, 2015. <http://mobileworldcapital.com/wp-content/uploads/2016/01/MWC_informe_2015_v6.compressed.pdf> [Consulta: 29/10/2016].

MOBILE WORLD CAPITAL BARCELONA. *La brecha digital en la ciudad de Barcelona* [en línia]. Barcelona: Mobile World Capital, 2016. <<http://mobileworldcapital.com/es/informe-brecha-digital-barcelona-barrios/>> [Consulta: 29/10/2016]. ■