

Sembrar emprenedoria al territori

Aquests inversors a més a més de capital, potser volen o poden aportar contactes o saber fer allò que manqui a l'emprenedor, per exemple. Per entrar al projecte solen valorar el model de negoci, la innovació, l'equip, l'estabilitat, la monetització, el líder, la valoració i el pacte d'accionistes; sabent que els fulls de càlcul ho aguanten tot. Hi ha qui diu que són els de l'última de les tres «F» (Family, Frinds & Fools, família, amics i ximpls) dels inversors de tot nou projecte empresarial; però el seu paper és cada dia més important en l'ecosistema emprenedor. Saben que han de diversificar en diferents projectes, perquè la majoria d'ells no seran capaços de travessar la vall de la mort inicial. Es varen presentar sis projectes, el 50% per dones, dels que quatre tenien a veure amb la salut, en la recerca de més de tres milions d'euros d'inversió. I un preprojecte local: «El joc del tresor» a càrrec de Guillem Sanyes. És important acostar al territori la presentació de projectes d'emprenedoria, perquè és més fàcil establir relacions entre inversors i emprenedors de forma presencial, perquè cal donar visibilitat a l'emprenedoria del territori, i perquè ajuda a sembrar la llavor de l'emprenedoria. Només superen el filtre per presentar-se el 10% dels projectes que ho intenten, després hauran de trobar els inversors i finalment superar l'esmentada vall del desert. Però així i tot cal ser optimistes; la taxa d'èxit d'un espermatozoide és d'1/200 milions. A les famílies empresàries els convé estar al dia dels projectes d'emprenedoria, perquè poden trobar idees, oportunitats de diversificació d'inversió o ocupació. Perquè potser han de comparar l'emprenedoria interna amb l'externa. Els pot ajudar a evitar l'estancament.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/opinio/2025/09/29/sembrar-emprenedoria-territori-122042887.html>