

EMPRESA El Consell Comarcal promou l'intercanvi d'experiències entre el teixit empresarial de la comarca i els nous projectes de negoci

El Programa d'Incubació de Start-ups de la Ribera d'Ebre connecta nous emprenedors i empresaris

Móra d'Ebre Redacció

El Programa d'Incubació de Start-ups, promogut pel Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, treballa per la unió d'esforços i la creació de sinèrgies entre el teixit productiu de la comarca. El passat 17 de setembre, la seu de l'ens comarcal va acollir una nova sessió orientada a intercanviar experiències, debatre sobre les dificultats d'iniciar un projecte a la comarca i generar sinèrgies entre els nous talents i professionals consolidats. L'objectiu és que els nous emprenedors puguin generar nous aprenentatges en ba-

se a l'experiència d'altres empreses que han sorgit en els últims anys a la comarca i que s'han consolidat en algun dels municipis riberencs.

La jornada va comptar amb la participació especial de dos noves emprenedores de la Ribera d'Ebre. D'una banda, Carolina Brut, fundadora de Brut Studio – Disseny & Foto i, de l'altra, Eva Àvila, d'EAC Psicologia. Les dos empresàries van compartir la seua trajectòria sobre com van poder emprendre —fa pocs anys— els seus projectes empresarials a la comarca i van dialogar de manera oberta i distesa amb els in-

tegrants del programa d'incubació.

Durant la conversa es van abordar aspectes clau per a la consolidació d'un negoci, com la gestió administrativa i fiscal dels autònoms, així com les línies diferents de suport i finançament disponibles per a emprendre un negoci. En este àmbit destaquen els ajuts per a treballadors autònoms i les oportunitats que ofereixen els fons de transició nuclear per a l'inici de noves activitats i la generació d'ocupació.

En la trobada també es van tractar qüestions com la creació i ampliació d'equips de treball, la importància de definir una proposta de va-



Un moment de la reunió al Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre.

lor clara i la necessitat d'avançar de manera prudent sense fer inversions que superen les possibilitats inicials del projecte. En l'àmbit comercial, se va remarcar el valor de la comunicació interpersonal i del creixement orgànic com a eines fonamentals per a la fidelització de clients en entorns rurals, com la Ribera d'Ebre.

Tant els participants com les emprenedores convidades van valorar la sessió com una eina d'aprenentatge "molt positiva". Al mateix temps, van destacar la utilitat d'estos espais de trobada per a resoldre dubtes reals, aprendre de casos d'èxit propers i afavorir l'arrelament dels nous projectes empresarials a la comarca. ■