PER A DIFUSIÓ IMMEDIATA

Harvard Alumni Entrepreneurs i COSAIL Partners llancen la Strategic Advisory Network per impulsar el creixement de les startups

Una nova iniciativa connecta startups prometedores amb executius, inversors i líders empresarials experimentats mitjançant consells assessors estructurats, centrats en el creixement i la presa de decisions estratègiques.

GLOUCESTER, Massachusetts, i ANDORRA LA VELLA, Andorra — 19 d'octubre de 2026

Harvard Alumni Entrepreneurs (HAE) i COSAIL Partners han anunciat avui el llançament de la HAE Strategic Advisory Network (SAN), una nova iniciativa dissenyada per ajudar startups seleccionades a accelerar el seu creixement mitjançant l'accés a assessors estratègics experimentats. SAN reuneix fundadors amb executius, directius operatius, inversors i líders empresarials en consells assessors estructurats, centrats en reptes empresarials de gran transcendència.

Està previst que la primera cohort se celebri de desembre de 2026 a abril de 2027. Els fundadors participants i els assessors assignats treballaran conjuntament al llarg del temps en prioritats que poden incloure l'estratègia de creixement, l'execució, la preparació per captar finançament, la governança i el desenvolupament de mercats. Després de la primera cohort, HAE i COSAIL tenen la intenció de consolidar SAN com un programa recurrent, amb l'objectiu de posar en marxa noves cohorts trimestralment.

SAN dona resposta a un repte habitual de les empreses en creixement: els fundadors han de prendre decisions importants sense disposar sempre de l'amplitud d'experiència que tenen al seu abast les organitzacions més grans. Mitjançant relacions d'assessorament continuades, el programa pretén acostar als fundadors un criteri pràctic i independent quan pot marcar una diferència significativa.

«Sovint, els fundadors afronten les decisions més transcendents sense tenir accés a la profunditat d'experiència de què disposen les empreses més grans», afirma Regina Ryan, presidenta de Harvard Alumni Entrepreneurs. «La Strategic Advisory Network està concebuda per canviar aquesta situació: reunir líders de trajectòria consolidada amb startups prometedores per ajudar els fundadors a gestionar el creixement, reforçar les estratègies i prendre millors decisions en moments crítics.»

HAE aporta la seva comunitat emprenedora global i les seves relacions amb fundadors, mentre que COSAIL Partners aporta la seva metodologia de consells assessors i la seva experiència en el disseny i l'execució del programa, incloent-hi la captació, l'assignació i la incorporació dels assessors. Junts, proporcionen una estructura coherent per a una col·laboració productiva i continuada entre fundadors i assessors.

SAN està dissenyada per beneficiar tant els fundadors com els assessors. Els fundadors obtenen accés continuat a líders experimentats que poden aportar perspectives independents i criteri estratègic, mentre que els assessors tenen l'oportunitat d'aprofundir les seves capacitats en consells assessors mitjançant una col·laboració significativa amb empreses en creixement. Els assessors formen part d'un consell assessor estructurat durant tota la cohort, aporten criteri sènior a les decisions dels fundadors i adquireixen experiència pràctica en consells mitjançant una

participació continuada. La xarxa Global Boards Alumni (GBA) de COSAIL donarà suport a la captació d'assessors i a la dinamització de la comunitat.

«Un gran executiu no es converteix automàticament en un gran assessor», afirma Iván Comerma, de COSAIL Partners. «L'exercici eficaç de la funció d'assessor en un consell requereix una mentalitat i unes habilitats específiques. SAN crea un entorn estructurat en què els professionals experimentats poden contribuir de manera significativa al creixement dels fundadors mentre desenvolupen les seves habilitats d'assessorament a través de la pràctica.»

Sobre Harvard Alumni Entrepreneurs

Harvard Alumni Entrepreneurs (HAE) és una comunitat global de més de 20.000 emprenedors, inversors i líders empresarials, distribuïts en 22 capítols i més de 100 països. HAE dona suport a l'emprenedoria mitjançant la formació, la mentoria i les connexions estratègiques. Entre els seus programes principals hi ha HAE Accelerator, HAE Academy i HAE Startup World Cup Regional, a més d'iniciatives que connecten fundadors amb coneixement especialitzat, capital i oportunitats de creixement.

Web: harvardae.org

Sobre COSAIL Partners

COSAIL Partners treballa amb fundadors, consells, inversors, comunitats d'antics alumnes i institucions en la intersecció de la governança, l'assessorament i l'execució. COSAIL és propietària de Global Boards Alumni (GBA) i n'assumeix la gestió, com a marca de formació i comunitat orientada als assessors.

COSAIL Partners: cosailpartners.com | Per saber més sobre Global Boards Alumni i el seu enfocament del desenvolupament de competències per a consells, visiteu alumnigb.com

Contactes de premsa

Harvard Alumni Entrepreneurs: Regina Ryan, presidenta | rryan@harvardae.org

COSAIL Partners: Iván Comerma | icp@cosailpartners.com