

Fer negocis en xarxa

Un estrateg gironí ha creat el club Girona 6 Graus, perquè es facin contactes tant presencials com per internet

MÒNICA CABRUJA / Girona
● Fer negocis i establir contactes en xarxa i des de la xarxa. Aquesta és la filosofia que mou el Girona 6 Graus, un club de creació de xarxes impulsat pel consultor i estrateg gironí Antoni Porras que fins ara ja ha reunit a Girona unes 250 persones, en els cinc esdeveniments que s'han portat a terme al local La Borsa Lounge Club de Girona.

El procediment presencial és relativament senzill. Consisteix a assistir a un dels actes programats –el pròxim serà demà a les vuit del vespre– i pel preu de 5 euros s'ofereix la possibilitat d'agafar el micròfon i durant un minut explicar als assistents el producte o servei que s'ofereix, o fer una presentació personal.

Les trobades volen ser informals i serioses alhora, i s'aconsella portar sempre targetes. Es tracta d'una plataforma multisectorial a la qual ja han assistit emprenedors, especialistes de posicionament i visibilitat de planes web, representants de pimes, empresaris que busquen socis, clients o col·laboradors, advocats, arquitectes, representants d'associacions, persones que busquen inversors o inversors que busquen gent amb idees, i persones de professions molt diverses. I fins i tot inventors. «Vam tenir la presència d'un inventor amb trenta patents diferents que buscava algú que l'ajudés per difondre els seus invents, i ara ja ha trobat una persona que té una plana web i que dona a conèixer i ven els seus productes», va explicar Por-



El consultor Antoni Porras i una col·laboradora de la seva empresa, en un dels esdeveniments a Girona.

ras. Un dels assistents, representant de la Jove Cambra Internacional de Girona, va destacar el benefici que comporten aquestes trobades: «Arran de l'explicació que vam fer, ja tenim dos membres més inscrits a l'associació», va indicar.

Trobades programades

En les trobades s'intercanvien les presentacions i les targetes. «Són obertes a tothom, i es tracta d'un esdeveniment molt adient per generar oportunitats de negoci», destaca Porras. Però el punt de mira d'aquest estrateg, que es defineix com a *networked* professional i internacional, va molt més enllà de la ciutat de Girona. Ja té programats esdeveniments

d'aquestes característiques a Madrid (el 28 de febrer), a Barcelona (el 13 de març), a Eivissa (el 19 de juny i el 18 de setembre) a Saragossa i València (la data encara s'ha de determinar), i també arreu del món: A Buenos Aires (el 27 de març), a Santo Domingo (el 24 d'abril), a Miami (el 22 de maig), a Moscou (el 10 de juliol), a Montecarlo (l'11 de setembre) i a Dubai (el 22 de novembre). També programarà més actes. A Girona farà tres sessions més aquest any: el 17 d'abril, el 16 d'octubre i el 18 de desembre.

També té previst organitzar dinars i sopars de negocis, amb presència d'algun convidat destacat i amb l'assistència de les

persones que s'han apuntat a les trobades.

Un club a internet

Però a banda de la part presencial, que requereix superar distàncies i desplaçaments, al *laboratori* del consultor Antoni Porras s'hi cou impulsar el club virtual www.6graus.net, que comença a agafar volada i ofereix enllaços amb altres plataformes de treball en xarxa que hi ha arreu del món. El club virtual oferirà la possibilitat d'establir contactes via internet, obrirà vies de negoci i afavorirà el treball en xarxa.

Segons explica Porras, el nom del club procedeix de la teoria de Stanley Milgram, que fa uns quaranta anys i sobre la base d'una

sèrie de proves va determinar que tots estem connectats per mitjà de sis graus, que seria l'equivalent a sis contactes o sis nivells, que van generant més contactes i oportunitats diferents. Es diu que si una persona té entre 1 i 100 contactes té una xarxa petita; si en té entre 100 i 500, llavors té una xarxa mitjana i en aquest cas se'l considera un connector; i si en té més de 500, té una xarxa gran i ja se'l considera un superconnector.

Per Porras, es tracta de buscar la traducció pràctica de la teoria dels sis graus, un fet que ja està aconseguint per mitjà dels esdeveniments que va començar a organitzar l'any passat i que ja comencen a tenir un ressò important.

Un 47,6% de les baixes femenines són de les treballadores més joves

● Barcelona. El nombre de baixes dels treballadors homes d'entre 16 i 24 anys per contingències comunes (malalties i accidents no laborals) és d'un 43% i dobla el dels treballadors d'entre 45 i 54 anys (21%), una situació similar a la que es dona entre les dones, amb un 47,6% de baixes en les més joves contra un 37,6% de les més grans, en malalties comunes.

Aquesta constatació forma part del primer estudi elaborat a Catalunya sobre les incapacitats temporals causades per contingències comunes aprovat ahir pel govern català en la seva reunió setmanal. L'any passat es van produir a Catalunya 1.083.175 baixes laborals per contingències comunes, de les quals un 50,6% van correspondre a homes i un 40,9% a dones, amb edats mitjanes de 37,2 i 36,8 anys, respectivament.

El grup d'edat de 25 a 34 anys acumula un 33% de totes les incapacitats laborals (32% dels homes i 35% de les dones), però la incidència és més elevada entre els que tenen de 16 a 19 anys, disminueix progressivament en els de major edat i torna a augmentar en els de més de 55 anys.

Les causes més freqüents de baixa van ser l'any passat les relacionades amb malalties respiratòries (un 13% en els homes i un 12% en les dones). / EFE.

Les empreses familiars tendeixen a deixar la gestió a externs

IMMA BOSCH / Girona
● Més de 200 empreses gironines amb un patrimoni d'entre 2 i 3 milions fins a 80 milions podrien deixar la gestió del seu negoci a una empresa externa multiclient amb l'objectiu d'incrementar el patrimoni familiar, segons va assegurar ahir el soci i director de Family Office del bufet de Roca Junyent, Josep Mir, en el decurs de la xerrada organitzada per

aquest despatx i la Universitat de Girona. Segons Mir, la Family Office va adreçat a un perfil d'empresaris «que no poden gestionar-se sols el patrimoni i que necessiten un grup de persones que estiguin al cent per cent dedicades a la gestió de la seva empresa». A la Family Office «s'hi pot acollir qualsevol grup familiar que tingui una activitat per descobrir en qualsevol

sector i que fruit del desenvolupament d'aquesta activitat empresarial o fruit de la venda del negoci tingui una entrada rellevant de diners que són susceptibles o requereixen de ser gestionats d'una manera professional, ordenada i en determinats objectius». Mir va posar com a exemple el sector immobiliari, que, segons va dir, «pot continuar tenint oportunitats d'inversió».



López de Lerma i Josep Mir de Roca Junyent i la representant de la UdG, Dolores Muñoz.