

I. REDES Y ASOCIATIVIDAD

Así como es recomendable emprender colectivamente (con varios socios o socias), es recomendable que los emprendimientos utilicen la asociatividad para alcanzar sus objetivos de manera más eficiente. En este capítulo se presentan los beneficios y oportunidades de incorporar estrategias de colaboración y asociatividad en el desarrollo de las empresas y emprendimientos



a. Definiciones

i. Alianzas

Son aquellas relaciones establecidas con individuos o entidades afines a los objetivos que se definen al emprender. Una alianza representa un acuerdo mutuo entre dos o más partes con el objetivo de que estas y sus actividades se agreguen valor entre sí de manera general o para un proyecto o proceso específico.

Las alianzas pueden involucrar valor económico en efectivo o valor a través del canje de bienes y/o servicios.

ii. Patrocinios

Son alianzas con un componente comercial enfocado en el intercambio de valor en forma de dinero a cambio de beneficios de mercadeo y promoción. Los patrocinios son una vía de ingreso en efectivo no reembolsable, no obstante, la entidad que recibe el patrocinio debe rendir cuentas con quien lo otorga

iii. Asociaciones

Son entidades conformadas por una serie de individuos que comparten un fin determinado y que comúnmente son creadas para representar los intereses de los asociados ante los diferentes sectores sociales.

iv. Cámaras

Son organizaciones conformadas por personas dueñas de pequeñas, medianas o grandes empresas de una industria determinada con el fin de elevar la productividad y la competitividad de sus negocios

v. Cooperativa

Es una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente con el objetivo de desarrollar una actividad económica o negocio usando una única figura legal. Este concepto de empresa se basa en el principio de ayuda mutua, para la consecución de los objetivos generales establecidos por los socios.

En este caso, todos los miembros son dueños de la empresa. La administración está a cargo de todos los socios, los cuales gozan de igualdad en cuanto a derechos y obligaciones, así como en el peso de las decisiones, las cuales se definen por medio de votación. Cada socio representa un voto.

vi. Consorcio

Es la agrupación temporal de varias empresas con el objetivo de desarrollar una actividad o proyecto específico que depare beneficios para todas. Este tipo de agrupación acordada permite concretar inversiones, recibir capital y llevar a cabo obras que, por separado, ninguna de estas empresas podría ejecutar. En un consorcio, cada empresa mantiene su autonomía e independencia.

vii. Redes

Son estructuras que permiten conectar a múltiples partes de manera efectiva y eficiente. Generalmente las partes de una red comparten intereses en común, incluso aunque su identidad sea muy diferente. Las redes de negocio, por ejemplo, están constituidas por vendedores y compradores, que comparten la

necesidad y el interés por realizar su actividad comercial. Las redes de conocimiento, por otro lado, involucran a varios actores a lo largo de la cadena de valor de una temática determinada.

a. Redes de oportunidad

Son aquellas redes de las que se puede formar parte para recibir o aportar valor en comunidades que se forman a raíz de un tema o interés particular. Las hay locales, nacionales, regionales y globales, y sirven como puente estratégico para tener acceso a conocimientos, prácticas, recursos y sobre todo oportunidades para proyectar el negocio y su impacto.

b. Beneficios de la asociatividad

Emprender puede resultar un gran reto con obstáculos normativos, políticos, técnicos o emocionales. Una buena estrategia para vencer dichos obstáculos consiste en asociarse con personas que compartan visión y representen respaldo. Tanto los retos normativos como los políticos se pueden enfrentar agrupando gremios o personas con intereses en común para unificar las voces y presionar hacia el diálogo. En el caso de los retos emocionales, siempre es bueno contar con los consejos, asesoría y palabras de aliento de personas y/o entidades que entienden la industria, el giro de negocio, la visión o la situación y que comparten experiencias similares.

Existen numerosos beneficios específicos de la asociatividad, como la delegación de tareas y la capacidad de abarcar más mercado, pero estos se irán abriendo y definiendo sobre la marcha para cada caso en particular.

c. Recomendaciones generales

Asista a eventos, congresos, o reuniones de la industria de su negocio o de industrias y áreas afines o complementarias. De esta manera podrá conocer perfiles interesantes de empresas o personas con las cuáles podrá compartir y eventualmente buscar alianzas o algún mecanismo de asociatividad.

Antes de cerrar cualquier trato de alianza, entienda muy bien los términos del acuerdo y sus implicaciones. Conozca bien a la persona con la que se asocia ojalá más allá del plano profesional, para entender sus valores y principios. Establezca, de ser posible, una relación de confianza antes de incursionar en una relación de trabajo en asociación.

En el caso de las redes, busque formar parte de aquellas que le generen valor, ya sea por los perfiles que la componen, por las actividades que realizan, o bien por el material informativo al que podrá tener acceso. Una vez que forma parte de una red, intente también agregar valor al resto de integrantes para fomentar esa relación de confianza y fortalecer las conexiones con otros miembros.

El fomento de la participación en redes internacionales es uno de los mejores medios para alcanzar los objetivos de internacionalización, cuando el negocio este consolidado.