

Link: <https://trade-news.cl/2024/02/08/la-importancia-del-networking/>

Por Rodrigo Andrade, co fundador de Moov Media Group y profesor **Universidad Adolfo Ibáñez**. <p> El mundo empresarial y en especial el de las startups está en constante evolución y cada vez más interconectado, pero hay acciones que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de ellas: el networking. </p> <p> Se trata de una inversión estratégica cuyo valor radica en la creación de nuevas alianzas y relaciones profesionales que favorecen el fortalecimiento y el crecimiento positivo de una empresa.

El networking es fundamental para afrontar los desafíos de las nuevas empresas, otorgando la oportunidad de compartir y aprender de otras personas. </p> <p> Las mentorías entre emprendedores enriquecen el ecosistema y permiten que más y nuevas startups logren consolidarse de mejor manera, porque adquieren la capacidad de conectar con otros profesionales que tienen experiencia y pueden ayudar a no cometer los mismos errores de ellos.

En este proceso de aprendizaje, no necesariamente saben todo y esa retroalimentación marca la diferencia en el éxito que una empresa joven puede o no. </p> <p> El acceder a una amplia red de contactos, no solo genera visibilidad al estar permanentemente interactuando sino nuevas oportunidades de crecimiento y expansión para acceder a nuevos mercados, compartir conocimientos, recursos, y fortalecer su posición en la industria. </p> <p> Existen exitosas organizaciones que congregan emprendedores como Endeavor donde uno de sus focos es apoyar el networking, para ello, usan desde reuniones hasta viajes que favorecen el conocimiento y la interacción.

Este año fuimos a la Patagonia chilena donde nos reunimos 200 personas entre emprendedores, miembros de la red, profesionales de venture capital y mentores para aprender más del ecosistema y así generar mejores redes para cambiar el mundo. </p> <p> El networking va de la mano con la resiliencia, pues fortalece la adaptabilidad, las redes de apoyo, el aprendizaje y el crecimiento, adaptándose a nuevos desafíos que incluyen la construcción de nuevas relaciones, para respaldar el crecimiento a largo plazo. </p> <p> El acceso a capital es una de las principales preocupaciones para las startups y este brinda la oportunidad de conectarse con inversores, fondos de capital de riesgo y personas dispuestas a financiar proyectos prometedores. </p> <p> Cabe señalar que es fundamental establecer metas y objetivos concretos, los que se logran de mejor manera al construir alianzas que alientan el crecimiento mutuo y el hecho de compartir experiencias similares entrega también una importante motivación y soporte emocional que ayudan a perseverar y encontrar la confianza en momentos difíciles. </p> <p> El networking se convierte en la red de seguridad de las startups, una red que les permite soñar en grande y superar obstáculos, impulsando su éxito junto con enriquecer el ecosistema para el crecimiento, la innovación y en su fortalecimiento en el camino al éxito. </p>

La importancia del networking

por Rodrigo Andrade, co fundador de Moov Media Group y profesor Universidad Adolfo Ibáñez

El mundo empresarial y en especial el de las startups está en constante evolución y cada vez más interconectado, pero hay acciones que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de ellas: el networking.

Se trata de una inversión estratégica cuyo valor radica en la creación de nuevas alianzas y relaciones profesionales que favorecen el fortalecimiento y el crecimiento positivo de una empresa.

El networking es fundamental para afrontar los desafíos de las nuevas empresas, otorgando la oportunidad de compartir y aprender de otras personas.

Las mentorías entre emprendedores enriquecen el ecosistema y permiten que más y nuevas startups logren consolidarse de mejor manera, porque adquieren la capacidad de conectar con otros profesionales que tienen experiencia y pueden ayudar a no cometer los mismos errores de ellos.

En este proceso de aprendizaje, no necesariamente saben todo y esa retroalimentación marca la diferencia en el éxito que una empresa joven puede o no.

El acceder a una amplia red de contactos, no solo genera visibilidad al estar permanentemente interactuando sino nuevas oportunidades de crecimiento y expansión para acceder a nuevos mercados, compartir conocimientos, recursos, y fortalecer su posición en la industria.

Existen exitosas organizaciones que congregan emprendedores como Endeavor donde uno de sus focos es apoyar el networking, para ello, usan desde reuniones hasta viajes que favorecen el conocimiento y la interacción.

Este año fuimos a la Patagonia chilena donde nos reunimos 200 personas entre emprendedores, miembros de la red, profesionales de venture capital y mentores para aprender más del ecosistema y así generar mejores redes para cambiar el mundo.

El networking va de la mano con la resiliencia, pues fortalece la adaptabilidad, las redes de apoyo, el aprendizaje y el crecimiento, adaptándose a nuevos desafíos que incluyen la construcción de nuevas relaciones, para respaldar el crecimiento a largo plazo.

El acceso a capital es una de las principales preocupaciones para las startups y este brinda la oportunidad de conectarse con inversores, fondos de capital de riesgo y personas dispuestas a financiar proyectos prometedores.

Cabe señalar que es fundamental establecer metas y objetivos concretos, los que se logran de mejor manera al construir alianzas que alientan el crecimiento mutuo y el hecho de compartir experiencias similares entrega también una importante motivación y soporte emocional que ayudan a perseverar y encontrar la confianza en momentos difíciles.

El networking se convierte en la red de seguridad de las startups, una red que les permite soñar en grande y superar obstáculos, impulsando su éxito junto con enriquecer el ecosistema para el crecimiento, la innovación y en su fortalecimiento en el camino al éxito.