



[Presentación sobre métodos de conformación y fortalecimiento de redes empresariales]

“aunar esfuerzos para ejecutar un programa de interés público entre el municipio de Pereira, artesañas de Colombia y la Asociación Pereira Progreso y Paz, para fortalecer las competencias y capacidades laborales, técnicas y de emprendimiento en el sector indígena”

Asociación Pereira Progreso y Paz

Pereira, Risaralda, 2014

Redes Empresariales

Conformación,
Fortalecimiento,
Formación.



SECRETARÍA DE PLANEACIÓN
2013



ceode
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO
Y DESARROLLO EMPRESARIAL

IPOR UNA
PEREIRA MEJOR!



La metodología que se quiere implementar en todo el proceso de Redes empresariales constituirá una ruta de trabajo clara, precisa y detallada, con estrategias para cada paso del proceso de articulación de las redes empresariales.

¿Para qué formar redes empresariales?

La conformación de redes empresariales les permite a todos sus miembros mejorar su competitividad y poder de negociación. De esta forma los empresarios incrementan sus ingresos y su bienestar, lo cual representa el camino propuesto por nuestro plan de desarrollo para contribuir a la reducción sostenible de la pobreza y desigualdad social en Pereira.



El Programa

Los principales actores del programa son todos aquellos empresarios que deciden articularse en red, en pos de un objetivo común de negocios, los cuales constituirán las redes empresariales de nuestra región.

¿Por que Redes?

Las redes empresariales mejoran el acceso de los empresarios al mercado, fomentando la articulación entre ellos y los grandes Productores y Compradores.

Metodología de conformación de redes empresariales



Para lograr la articulación de redes empresariales se identificara a los empresarios y sus cadenas productivas, se promoverá en dichas cadenas la formación de grupos de empresarios con ganas de invertir en la realización de negocios conjuntos. Para ello es necesario desarrollar la confianza al interior del grupo, crear un paquete de capacitaciones y asistencias técnicas adecuadas a los planes de mejora definidos para cada una de las redes.

Para facilitar los procesos de involucramiento y cooperación entre los empresarios asociados en una red, la metodología incluye al CEDE como un articulador de parte de la secretaria de planeación. Este es un facilitador del proceso, conecedor de la importancia de formación de redes empresariales y de la naturaleza del negocio de la red en formación; contara con profesionales que permitirán motivar la cohesión de los empresarios, estimulándolos para que vayan generando confianza en hacer negocios juntos, comprometiéndose cada vez más en su proyecto de red y haciéndose auto-sostenibles e independientes.

CONFORMACION

Fase 1

Análisis de Empresarios, cadenas y líneas de Negocios

Las empresas exitosas se desarrollan dentro de cadenas productivas con potencial de mercado. Por ello se realizan análisis participativos de los Empresarios y las cadenas existentes en la zona de intervención, identificando los de mayor potencial de acuerdo con una serie de factores de éxito.



Factores de éxito:

- Demanda:
Presencia de compradores actuales y potenciales ●
- Oferta:
Presencia suficiente de empresarios adecuados ●
- Entorno:
Presencia de instituciones de apoyo ●
- Infraestructura:
Presencia suficiente de infraestructura vial y de comunicaciones, así como de servicios básicos ●

Fase 2

Promoción y Selección

En un proceso de autodepuración y mediante charlas de sensibilización, el CEDE identifica empresarios dispuestos a trabajar juntos por beneficios comunes



Auto-Selección

Auto-depuración del grupo en base a una auténtica disposición a invertir esfuerzo, tiempo y dinero para mejorar

Auto-identificación de una oportunidad conjunta de negocio para todo el Grupo

Ausencia de factores limitantes; como dispersión geográfica, oportunismo, heterogeneidad de tamaño, entre otros

Surgimiento de un empresario líder del grupo

Existencia de aliados locales privados, estatales o de cooperación internacional

FORTALECIMIENTO

Fase 3

Generación de confianza y

Planificación de prosperidades

En actividades de familiaridad, se mostraran ilustraciones de redes exitosas y empresas modelo; el CEDE facilitara que el grupo visualice las ventajas de trabajar en red, establezca confianza entre los miembros y defina un objetivo común en torno al cual diseñe su plan de prosperidad.



Plan de Prosperidad

Actividades concretas
en plazos Específicos



Responsables



Recursos



Indicadores de logros



Fuentes Financieras





SECRETARÍA DE PLANEACIÓN
2013



A partir de este plan de prosperidad se inicia el proceso de fortalecimiento de la red, por medio de capacitación y asistencia técnica para las mejoras planteadas, y se motiva a los empresarios para que regulen sus operaciones y formalicen su red con un acta, un reglamento interno, una junta directiva y el establecimiento de un fondo común de contribuciones que sirva como financiamiento para proyectos conjuntos en un futuro.

Fase 4

Consolidación de confianza: proyectos piloto

El grupo identifica una mejora considerada en su plan de prosperidad, planteándola como proyecto piloto. Así la red gana experiencia mediante la gestión de pequeños proyectos, cuyos resultados ayudan a consolidar la confianza, prepararse para retos mayores, y obtener beneficios palpables.



Proyectos Piloto

Compras conjuntas

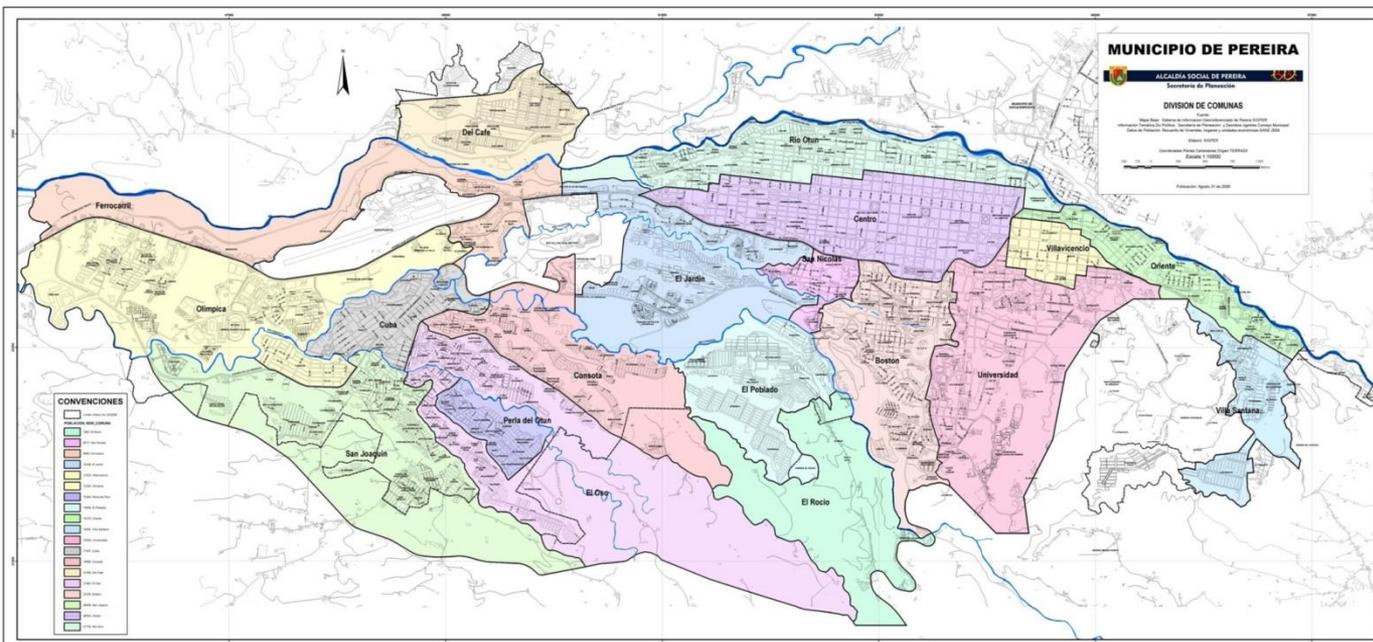
Mejoras de infraestructura

Introducción de nuevas tecnologías

Promoción conjunta de marca

Participación en ferias

Entre otros de rápido beneficio.



ce@de



Características de un proyecto piloto

Baja inversión ●

Resultados concretos en el corto plazo: no mayor de 3 Meses ●

Beneficios palpables para la red en términos de promoción, costos, ingresos o productividad ●

Permite consolidar la confianza de la red ●



FORMACION

Fase 5

Diseño e implementación del proyecto estratégico

Consolidada la confianza, la red inicia su proyección estratégica. Los empresarios analizan a profundidad la problemática y Potencialidades internas y del entorno, y determinan un objetivo común de largo plazo que guía el diseño del plan de negocios y un proyecto estratégico.

Proyecto estratégico

Negocio relacionado con su actividad principal

Mejorar significativamente la competitividad de la red

Inversión media

Plazo aproximado de 1 año

Fase 6

Acompañamiento en la gestión del negocio

Para que la nueva empresa (Red) sea independiente y sostenible, el CEDE se retira gradualmente de la red y da paso a que la nueva empresa se desenvuelva por si sola. La red analiza alternativas de formalización, designa responsabilidades internas e inicia la implementación del proyecto estratégico.



En esta ultima fase el CEDE se convierte en un facilitador de formaciones y soporte para la red.

Bibliografía

Alcaldía de Pereira, Plan de Desarrollo. Pereira. Colombia.

Alcaldía de Bogotá, *Redes Empresariales. Alianzas Productivas, colaborar para competir*. Bogotá. Colombia.

López Cerdán, Carlos 2004 *Redes Empresariales. Experiencias de redes en la región Andina*. Minka. Perú.