

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Titulo
-------	--------	------	------	--------

14/01/2015 EL DIARIO DE CONCEPCION (CONCEPCION-CHILE) 2 7 REDES PARA EL EMPRENDIMIENTO

Redes para el emprendimiento

Señor Director:

La innovación y el emprendimiento son actividades complejas. ¿Qué significa esto? Que el acto de crear un producto/servicio o modelo de negocio nuevo, está explicado por alta incertidumbre y riesgo. Existen herramientas formales que permiten hacerse cargo de esto. Una de ellas son las redes y en esta columna se hablará acerca de cómo se pueden gestionar para convertirlas en un vehículo para navegar la incertidumbre.

Para ello, es necesario que el emprendedor sea capaz, en primer momento, de definir en qué ámbito industrial está desarrollando su negocio e identifique a lo que en teoría de redes se denomina 'hub', o un nodo que concentra muchos enlaces dentro de ella. En general es una persona que cuenta con alto reconocimiento de pares y cuya opinión es importante en el ámbito donde se encuentra inserta.

Luego, será muy importante, para acelerar procesos vinculados a conseguir primeros clientes y a acceder a canales de venta o distribución, que el emprendedor sea capaz de establecer vínculos basados no necesariamente en transacciones, si no que más bien en una suerte de cadena de favores, en las que pueda 'poner en valor' sus capacidades personales y destrezas, de forma tal de recibir, como pago, cosas similares que pueda usar para impulsar su negocio. Acá se hace referencia a entregar, por ejemplo, horas de trabajo en su área de expertise para recibir ho-

ras de trabajo que no son de su área.

Además de ello, a través de buenas redes eventualmente podría acceder a vehículos que lo lleven a levantar inversiones tempranas o comenzar a consolidar su negocio. En términos prácticos, se aconseja al emprendedor que asista a -no todas, por cierto- las instancias de Meetups donde se toquen temas relevantes para su negocio y siempre lleve su tarjeta de presentación para quedar conectado. Luego de ello, deberá fortalecer el vínculo, ya que una red no vale por sus nodos, sino que por sus conexiones, que en este caso serían el valor que el emprendedor puede extraer de ella. También puede acceder a grupos en redes sociales como Facebook o Twitter, en los que hay presente muchos emprendedores y personas interesadas en el tema.

El caso internacional es notable. Ciudades como San Francisco, Boston, y Tel Aviv, entre otras, han surgido impulsando comunidades robustas de emprendedores que, desde la confianza y las relaciones no necesariamente transaccionales, han contribuido a la generación de redes y ecosistemas de innovación. Más detalles de estas ideas podrá encontrar en el libro "Startup Communities" de Brad Feld y en "The Rainforest: The Secret to Building the Next Silicon Valley".

Julio Correa

Director de Operaciones y Servicios a Emprendedores de la aceleradora de negocios UDD Ventures