

Apuntes sobre Networking



Juan Manuel González Sánchez

Docente Ocasional de Tiempo Completo
del programa de Gestión Comercial y de Mercados
del Colegio Mayor del Cauca.

En este mundo globalizado en el que vivimos, podríamos decir que las fronteras están en la mente de las personas y en las limitaciones propias de las empresas; ya que el acceso a nuevos mercados, a nuevas tecnologías y a nuevos conocimientos está casi garantizado gracias a la existencia de Internet como herramienta de comunicación omnipresente. Hoy la velocidad de creación y transferencia de conocimientos es tan grande, que esta máquina en la que se escriben estas líneas, adquirida nueva hace apenas seis meses, es completamente obsoleta; y mientras este texto es redactado, la comunidad científica internacional logra más avances que los logrados en las últimas décadas. Ahora, acceder a un equipo de cómputo que nos permita salir del rezago tecnológico, o a esos nuevos avances científicos bien sea en el campo de la medicina, de la física o cualquier otro; se hace posible y sencillo, claro está, condicionado o sujeto a la disponibilidad de recursos, sin que esto desvirtúe el hecho de que el acceso a la información y a los diferentes adelantos en cualquier momento y desde cualquier lugar del mundo es una realidad.

Bajo este escueto panorama de “aldea global”, se presenta una imperante necesidad que surge como herramienta de supervivencia, tanto para las empresas como para las personas, y es la de hacer Networking, o establecer y alimentar redes de contactos de alto valor que permitan hacer negocios, transferir tecnologías, transferir conocimientos, y por supuesto, desarrollar nuevos contactos.

Claro está que el Networking es supremamente importante para las empresas, pero lo es más para los individuos, que en últimas son quienes conforman las instituciones y aportan a estas sus propias redes. Recuerdo que un alto directivo de una importante compañía del Valle del Cauca solía de-

cir, que a pesar de no ser su función, asumía personalmente la contratación de la fuerza de ventas de sus diferentes divisiones, buscando siempre a aquellos que tuvieran la mejor red de contactos en el mercado objetivo de la compañía sin importar el nivel de escolaridad (eso si cumpliendo unos mínimos requeridos por la empresa) y sin importar el nivel de experiencia en ventas. Él decía que quería buenos contactos y buenas personas, lo demás lo enseñaba la empresa.

Recientemente, en un estudio de maestría, concluí que lo más valioso de esa experiencia no era justamente el conocimiento teórico adquirido, pues éste no es estático y está en los libros, tampoco la enseñanza de nuevas herramientas administrativas, pues éstas son modas y también se encuentran en libros. En otras palabras, la Maestría es tan solo un programa de actualización que busca generar unas habilidades puntuales avanzadas en los participantes, pero más allá de esas habilidades, el valor está en la red de contactos que se desarrolla dentro de un programa de este tipo. En esa experiencia de estudio fue posible organizar una red de individuos que se extiende por más de 27 países, entre estas personas se pueden contar miembros de familias propietarias de importantes empresas en sus países de origen, altos ejecutivos de empresas multinacionales, académicos, periodistas, abogados, ingenieros, empresarios destacados en sus regiones y un sin número de perfiles tan interesantes como enriquecedores.

En las altas esferas académicas relacionadas con el mundo empresarial, se habla del Networking como una herramienta que surge desde programas como los MBA (Master of Business Administration). Por otro lado es posible encontrar que la posibilidad de generar estas redes de contactos de alto valor va mucho más allá de una maestría. Siempre existe la posibilidad de hacer Networking desde los mismos programas de pregrado sobrepasando los límites de los compañeros de semestre, de carrera e incluso de institución educativa. Siempre será posible establecer relaciones productivas con gente de otros semestres, de otras carreras, de otras facultades, de otras instituciones (apoyándose en intercambios, congresos y encuentros), e incluso con los mismos docentes. Pensemos en el caso del estudiante de alguna carrera administrativa que está a punto de graduarse y tiene como contactos de alto valor a docentes suyos que son empresarios y pertenecen a impor-

tantes agremiaciones, estudiantes de otros programas cuya base es la tecnología en su misma institución, estudiantes de su misma carrera pero de semestres inferiores, estudiantes de carreras afines de otros centros educativos y egresados de los diferentes programas de su institución. Este individuo tiene todo un abanico de oportunidades en la mano, empezando por la posibilidad de emplearse con los egresados o con los docentes empresarios. Tiene en sus profesores, si quiere incursionar como empresario, unos asesores Ad Honorem, porque su remuneración corre por cuenta de la institución educativa y él como egresado tiene derecho a consultarlos; si se hace empresario cuenta con la posibilidad de traer a sus contactos de semestres inferiores como practicantes a su organización, en aquellos de carreras de base tecnológica hay unos socios o empleados potenciales, y en todos y cada uno de los anteriores hay un posible socio capitalista o que simplemente aporte su conocimiento y trabajo. En fin, se abren un sin número de oportunidades que pueden representar crecimiento profesional, económico y personal a futuro.

Ante este panorama, las instituciones educativas están en la obligación moral de motivar la creación de redes de contactos de alto valor entre los estudiantes, entre ellos y docentes, entre docentes y administrativos o entre los tres grupos; esto con la intención, como se mencionó anteriormente, de encontrar un empleo o de generar uno, de encontrar socios, de atraer conocimiento, de compartir experiencias, o simplemente para tener buenos amigos.

Abstract

Nowadays, to establish nets of contact or Networking is a must, not only for those who do businesses but also for those ones who work in advising or consultancy as a professional activity as well as in the teaching area. In order to enrich everybody, nets let to acquire or to share knowledge, information, investments and experiences.

