



FOTO: Freepik

EL PODER DEL NETWORKING EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

En el mundo de los negocios, el término “networking” se menciona con frecuencia y, a menudo, evoca imágenes de eventos abarrotados, donde los asistentes reparten tarjetas de presentación y se apresuran a hacer conexiones superficiales en busca de una ventaja comercial. Esta es la percepción más común: un juego de números, donde se trata de conocer a la mayor cantidad de personas posible y ver quién puede resultar útil en el futuro. Pero esta visión se queda corta. El verdadero poder del networking va mucho más allá de estas interacciones superficiales. Se trata de construir relaciones auténticas y significativas, basadas en la confianza, el respeto mutuo y el valor compartido. En el fondo, el networking es una herramienta estratégica que, cuando se utiliza correctamente, puede ser un catalizador para el crecimiento, la innovación y la transformación de cualquier empresa.

Pero, ¿cómo se convierte esta actividad aparentemente sencilla en una herramienta poderosa para el crecimiento? La respuesta está en la calidad de las conexiones y en cómo estas se transforman en oportunidades reales y tangibles.

Construcción de redes efectivas: Más allá de los contactos

Cuando piensas en networking, probablemente imaginas a una persona recorriendo una sala llena de gente, estrechando manos y acumulando tarjetas de presentación. Pero como mencioné anteriormente es mucho más que eso. Como menciona Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn, en su libro *The Start-Up of You*, “las oportunidades no surgen del aire; surgen de las personas con las que estás conectado.” Así, cada contacto es una puerta a un mundo de oportunidades, pero la clave está en saber abrirla correctamente.



FOTO: Freepik

El networking efectivo no se trata de cuántas personas conoces, sino de cuán bien las conoces. Se trata de tomarse el tiempo para entender quiénes son, cuáles son sus necesidades, qué valor puedes ofrecerles y, al mismo tiempo, estar abierto a aprender de ellos. En una era en la que el tiempo es el recurso más valioso, las conexiones superficiales tienen poco valor. Las relaciones profundas y estratégicas, por otro lado, son el verdadero motor detrás del crecimiento sostenible.

Colaboraciones estratégicas: Transformar contactos en oportunidades

Una vez que tienes una red sólida de contactos significativos, el siguiente paso es convertir esas conexiones en colaboraciones estratégicas. Piensa en Steve Jobs y Steve Wozniak, dos personas que, a través de una red de contactos común, se encontraron y cofundaron Apple, una de las empresas más icónicas del mundo. Este es solo un ejemplo de cómo las conexiones adecuadas pueden llevar a colaboraciones que transforman la industria.

Las colaboraciones estratégicas permiten a las empresas combinar fortalezas, recursos y conocimientos para crear algo más grande de lo que podrían lograr por sí solas. Ya sea co-creando un nuevo producto, compartiendo costos de marketing, o entrando juntos en un nuevo mercado, estas asociaciones pueden ofrecer un valor significativo. Un estudio de la Universidad de Harvard destaca que las em-

presas que establecen colaboraciones estratégicas efectivas tienen un 70% más de probabilidades de sobrevivir a los primeros cinco años de operaciones.

Pero no todas las colaboraciones son iguales. Es vital seleccionar cuidadosamente a los socios y asegurarse de que los objetivos y valores estén alineados. La clave es encontrar una sinergia real, donde ambas partes sientan que están ganando algo significativo.

Networking digital: Conectar en la era de las pantallas

En un mundo donde las interacciones digitales han tomado un protagonismo indiscutible, el networking también ha evolucionado. Hoy en día, las plataformas digitales como LinkedIn, X (antiguo Twitter) y otros canales sociales se han convertido en campos fértiles para construir y mantener relaciones empresariales. Sin embargo, el networking digital efectivo requiere más que enviar solicitudes de conexión al azar.

El truco está en ser intencional. Comparte contenido relevante, participa en conversaciones significativas y utiliza estas plataformas para mostrar tu experiencia y agregar valor a tu red. Un artículo en Forbes destacó que los líderes de negocio que son activos en redes sociales tienen un 74% más de probabilidades de influir en las decisiones empresariales de sus contactos.



FOTO: Freepik

No subestimes el poder de un mensaje directo bien pensado, un comentario perspicaz en una publicación o una invitación a una reunión virtual para discutir intereses mutuos. Cada interacción, aunque digital, puede ser una oportunidad para establecer una conexión significativa.

Networking en eventos presenciales y virtuales: De la timidez a la acción

Participar en eventos, ya sean presenciales o virtuales, es una excelente oportunidad para construir nuevas relaciones. Sin embargo, muchas personas encuentran intimidante la idea de iniciar una conversación con un extraño. La clave aquí es cambiar la perspectiva: no estás allí para vender nada; estás allí para aprender, compartir y conectar.

Antes de asistir a un evento, investiga a los otros asistentes y establece algunos objetivos claros sobre con quién te gustaría conectar y por qué. Durante el evento, busca oportunidades para iniciar conversaciones genuinas y escucha más de lo que hablas. Como señala el autor Keith Ferrazzi en su libro *Never Eat Alone*, “el networking es más sobre ‘dar’ que sobre ‘tomar’.”

Después del evento, el seguimiento es crucial. Una simple nota de agradecimiento o un mensaje de seguimiento pueden ser suficientes para convertir una conversación inicial en una relación duradera.

El valor oculto del networking: Lecciones que no están en los manuales de negocios

A veces, las conexiones más valiosas no son las que planeaste hacer. El networking puede abrir puertas inesperadas y ofrecer lecciones que no se encuentran en los libros de texto. Como dijo Steve Jobs en su famoso discurso en Stanford, “no puedes conectar los puntos mirando hacia adelante; solo puedes hacerlo mirando hacia atrás”. Cada persona que conoces, cada conversación que tienes, tiene el potencial de cambiar la dirección de tu carrera o de tu empresa.

Recuerda que el networking no es un juego de números. Se trata de cultivar relaciones de calidad, de estar dispuesto a ayudar antes de pedir algo a cambio y de mantener una mentalidad abierta y curiosa. A veces, las mejores oportunidades surgen cuando menos las esperas, de las personas que menos imaginas.

Alianzas estratégicas: Cuando el networking se convierte en crecimiento exponencial

El networking efectivo puede llevar a la formación de alianzas estratégicas poderosas. Estas alianzas, más allá de las colaboraciones puntuales, pueden impulsar el crecimiento exponencial de una empresa. Un ejemplo de esto es la alianza entre Starbucks y Barnes & Noble, donde las cafeterías Starbucks dentro de las librerías no solo aumentaron las ventas de café, sino que también atrajeron más tráfico a las tiendas de libros.

Las alianzas estratégicas permiten a las empresas compartir recursos, conocimientos y riesgos. Pueden abrir puertas a nuevos mercados, permitir el acceso a nuevas tecnologías, o proporcionar una ventaja competitiva significativa. Las mejores alianzas estratégicas son aquellas que se construyen sobre una base sólida de confianza mutua, donde ambas partes están comprometidas a trabajar juntas para alcanzar objetivos comunes.

De conexiones a oportunidades reales

El networking no es solo una herramienta; es una filosofía de crecimiento. Es la práctica constante de construir, nutrir y expandir tu red de relaciones significativas. Para los emprendedores, pymes y

empresas familiares, el networking puede ser el catalizador que transforma simples conexiones en oportunidades de crecimiento, colaboraciones estratégicas y alianzas que marcan la diferencia.

Cada persona que conoces puede ser una puerta a nuevas posibilidades. Así que, la próxima vez que te encuentres en un evento, ya sea en persona o en línea, recuerda que no estás simplemente haciendo contactos: estás construyendo el futuro de tu negocio.

Referencias:

- Ferrazzi, K., & Raz, T. (2005). Never Eat Alone: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time. Currency. [Link al libro en Amazon](#)
- Hoffman, R., & Casnocha, B. (2012). The Start-Up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career. Currency. [Link al libro en Amazon](#)
- Forbes. (2023). How Social Media Can Make or Break Your Leadership Influence. Forbes.
- Harvard Business Review. (2020). How to Build Strategic Partnerships. Harvard Business Review. [Link al artículo en Harvard Business Review](#)
- Collins, G. (2011, August 21). How Starbucks Saved Barnes & Noble. The New York Times. [Link al artículo en The New York Times](#)



**JUAN
MANUEL**

MENDOZA-PUCCINI

 [jmmp2015](#)