



Primer networking institucional

Fundación Universitaria San Mateo

“Una forma diferente de hacer negocios”

Por: Roberto Martínez Castro,
coordinador Consultorio Empresarial

La Fundación Universitaria San Mateo, a través de las Coordinaciones de Educación Continuada y el Consultorio Empresarial de la Dependencia de Extensión, organizó el día 13 de marzo de 2018 el Primer Networking Institucional al que asistieron 47 microempresarios, muchos egresados de nuestra institución, con el objeto de crear una red de contactos y lazos comerciales entre éstos y la Fundación.

El Dr. Juan Carlos Cadavid Botero,

rector de nuestra Institución, dio inicio al evento haciendo una retrospectiva de la Fundación Universitaria San Mateo y resaltando los grandes logros alcanzados por la institución en los últimos años.



Pero ¿Qué es el networking y de dónde surge este modelo?



Según S. Corson Y Macker (1999), el término de Networking fue acuñado a partir de investigaciones militares, en las décadas de los 70s y 80s. Apareció en un artículo de la revista The Economist haciendo referencia a las futuras redes militares. El concepto viene de la palabra inglesa **Network**, que traducida al español significa **Red**. Es decir, el Networking, palabras más, palabras menos, significa **saber quién hace o tiene algo que otro necesita**.

Son las relaciones que se establecen entre empresas para hacer negocios o entre profesionales y empresarios para generar empleo. El Networking consiste en crear una red de contactos que permita establecer relaciones de negocios y obtener algún beneficio laboral, empresarial e incluso personal .

¿Cómo funciona?

Veamos un ejemplo de cómo funciona: **A** conoce al periodista **B** y está buscando un diseñador gráfico que pueda ayudar a su juego a transmitir un determinado mensaje. Al mismo tiempo, **B** conoce a **C**, un artista muy bueno y bastante conocido que en este momento está buscando un trabajo. B también sabe que A es una persona confiable y hábil, por lo que decide actuar como intermediario entre los dos; una colaboración nace entre A y C. B también gana una vista previa exclusiva del juego para su publicación ; es decir, se conformó una red sinérgica que benefició a sus integrantes y todos lograron su objetivo.

Este modelo considera que no es suficiente suponer a la pequeña empresa aisladamente: la pequeña empresa depende particularmente de la naturaleza y calidad de sus relaciones con otras empresas y con el mundo externo , que es lo que persigue la Fundación Universitaria San Mateo desde su quehacer misional con su entorno cercano.

¿Para qué y para quién se organiza el Primer Networking en la Fundación Universitaria San Mateo?

- 1. Para empresarios:** El Primer Networking Institucional de la Fundación Universitaria San Mateo, no tiene otro objeto que propiciar la generación de una red de contactos entre pequeños y medianos empresarios que permita establecer relaciones de negocios



duraderas, de confianza y respeto, que sea un gana – gana para todos los que conformen la red, dando respuesta al Plan de Desarrollo Institucional, ámbito de Extensión y Educación continuada, que tiene como compromiso “fortalecer las relaciones con el entorno, para comprender así sus necesidades y poder articular los procesos de extensión, investigación y desarrollo hacia una oferta que pueda ser apropiada por parte de la comunidad”

- 2. Para emprendedores y profesionales:** En el desarrollo del Networking, los emprendedores que tengan ideas de negocios pueden encontrar a los headhunters o inversores que apoyen sus proyectos. Pero esto no es exclusivo para emprendedores; el Networking puede resultar beneficioso también para los profesionales que están buscando empleo o pensando en cambiar de trabajo dado que se pueden entablar relaciones profesionales sólidas.



La Fundación Universitaria San Mateo desde el departamento de Extensión continuará propiciando espacios que fortalezcan las relaciones interinstitucionales y nos permitan ofrecer servicios pertinentes a las necesidades del entorno.

Bibliografía

1. S. Corson y J. Macker, (1999) Universidad de Maryland, enero 1999, consultado en <https://tools.ietf.org/html/rfc2501.html> , el día 11 de marzo de 2018.
2. <http://blog.infoempleario.com/a/que-es-el-networking-y-para-que-sirve/>
3. <https://www.indietoaster.com/en/events/ludicious-2018-networking-events-pocket-guide/>