



El Networking de la Universidad eleva un 12% el negocio entre sus empresas

La tercera edición concluyó con intercambios de 140.000 euros y la participación de 25 firmas ■ Satisfacción por la marcha del proyecto para crear sinergias entre sus miembros

B.H. | SALAMANCA

El networking empresarial MBA DEF de la Facultad de Economía de la Universidad de Salamanca cumple su tercer año con un incremento del 12% del negocio que ha generado entre las 25 empresas que participan en el proyecto, cuya finalidad es elevar las cifras de facturación de sus integrantes, así como hacer más eficiente el contacto entre los mismos y sus respectivos proveedores. Si en su primera edición las relaciones de compraventa que se gestaron en el seno del proyecto propiciaron una facturación de 125.000 euros, la de 2013 cerró con 140.000 euros.

Se trata de la única iniciativa de este tipo que se desarrolla en Salamanca, un plan que nació en la Universidad, mientras que en otras zonas de España se impulsa a través de las confederaciones y entidades empresariales. Ante la ausencia de actividad en este sentido desde la patronal salmantina y la demanda existente en el sector, el profesor y promotor de la iniciativa, Julio Pindado, puso en marcha el networking que, aunque se compone por 25 empresas, han registrado este año 32 integrantes. "Algunas de las firmas fueron sustituidas por otras de su mismo sector a lo largo del curso, encuentros que nunca superan los 25 miembros", subraya Pindado.

El profesor aclara que los grupos se forman con una empresa de cada área para evitar que entren en competencia entre ellas. "Cuando una no puede participar, la sustituimos por otra que trabaje en el mismo campo", aclara Pindado. Esta sustitución es posible gracias a que el networking cuenta con una lista de espera integrada por 25 empresas más.

Las sesiones se desarrollan de forma mensual, en las que los participantes se presentan al resto con la intención de generar sinergias entre ellos. "Cuando los admitimos no prevemos qué van a hacer, son ellos los que inician contactos, ven qué puntos tienen en común o cómo pueden desarrollarse trabajando juntos. En el grupo de este año se han gestado contratos entre una empresa cárnica y un distribuidor de paquetería, además de entre una empresa distribuidora de energía con otra de ingenieros y otra de material eléctrico", relata el profesor Pindado como alguno de los ejemplos en los que el networking ha creado riqueza entre las empresas salmantinas. "Son ellos los que tienen que ver los puntos de encuentro con el resto y cómo pueden desarrollar sus posibilidades", concluye Pindado.



Integrantes del networking de 2013, en una de las reuniones que se celebran en la facultad de Economía.

PARTICIPANTE



"Era algo necesario en nuestra zona"

El empresario salmantino Juan Ángel Moralejo ha participado en las tres ediciones del networking, del que destaca la importancia de compartir los contactos de cada profesional con el resto. "Esto genera negocio, no solo entre nosotros, sino entre los proveedores de los participantes. Era necesario en nuestra zona una iniciativa de este tipo", sostiene Moralejo.

El programa se puso en marcha ante la falta de respuesta por parte de la patronal salmantina

Trabajo para ofrecer jornadas patrocinadas

Es la opción más factible para multiplicar el número de integrantes

B.H. | SALAMANCA

Desde el pasado 3 de enero los organizadores del Networking MBA DEF trabajan en la gestión de la cuarta edición del programa que pretende incrementar las cifras de negocio de las empresas participantes y potenciar el tejido productivo de la provincia. Por la falta de financiación esta cuarta edición no podrá ofrecer un segundo grupo de contactos, que multiplicaría la posibilidad de elevar la facturación de sus integrantes. A pesar de ello, el profesor y promotor de la iniciativa, Julio Pindado, señala que baja la posibilidad de aumentar el número de jornadas "patrocinadas", encuentros en un ambiente más distendido que permitirían abrir la asistencia a un mayor número de empresas.

"Nosotros no tenemos posibilidad de financiar un segundo grupo, pero este año hemos disfrutado de un encuentro en un negocio de alojamiento de la provincia que fue muy enriquecedor. Este próximo

año podríamos incrementar el número de reuniones de este tipo, que son menos intensas porque se desarrollan en tres horas en vez de en hora y media como las habituales", detalla Pindado. Por otro lado, las empresas que financian el encuentro dan a conocer su actividad de primera mano e incluso pueden promocionar sus productos.

"Se trataría de que las firmas costearan las reuniones que se desarrollarían en sus propias instalaciones. Nuestra idea es potenciar este camino en los próximos años o que al menos se celebre más de un encuentro en cada edición", explica el profesor de Economía.

El empresario salmantino Juan Alanís, Director General del Grupo Global Exchange, fue el encargado de ofrecer la charla inaugural de la edición recién clausurada. Ofreció a los asistentes de la reunión abierta una conferencia titulada "Reinventarse como alternativa a las dificultades que aparecen en los negocios".