

Redes - capital Social y Asociatividad

Emprendimiento en la Realidad Social



RESPUESTA

- El 72% de los chilenos encuentra trabajo a través de redes de contacto. (Entrepreneur Consultores)
- El 80% de los chilenos encuentra trabajo a través de redes de contacto. (DBM)
- “La eficacia del negocio en general, depende más de actividades de “carácter humano” como la construcción de relaciones, las habilidades interpersonales y la comunicación que de habilidades y capacidades técnicas.” (Networking Inteligente)



QUÉ SON LAS REDES

- “Son todas las relaciones que un individuo percibe como significativas o diferenciadas de la masa anónima de la sociedad.”
- Las personas que componen una RED tienen nombre y apellido, no son instituciones, ni agrupaciones.
- ¿Como identifico mi red?



MAPA DE REDES

A: FAMILIA

B: AMIGOS

C: COMUNIDAD
(Vecinos,
Organizaciones
Sociales)

D: TRABAJO O
ESTUDIO

INTIMIDAD

RELACIONES SOCIALES

RELACIONES INSTRUMENTALES

"CONTACTOS"



MAPA DE REDES

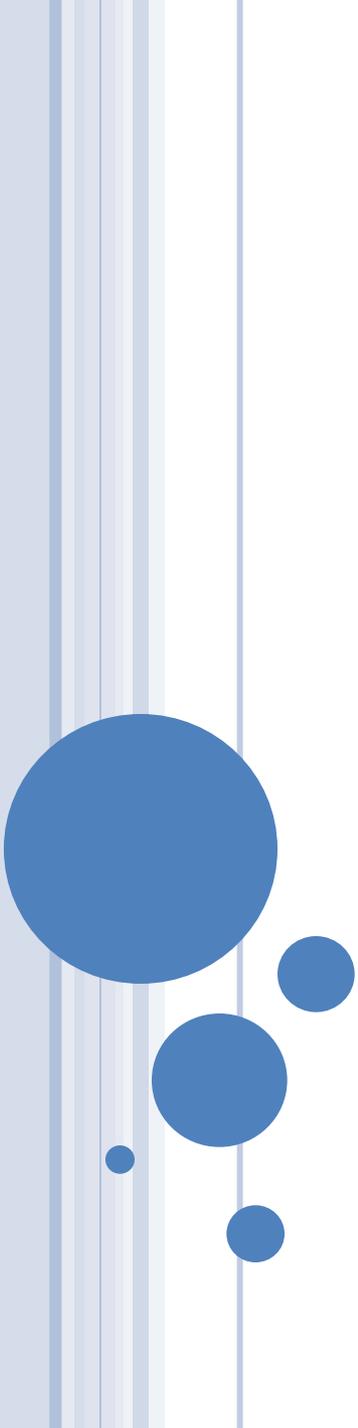
REDES	TRABAJO ACTUAL Y ANTERIORES	VECINOS, CLUBES, CENTRO DE PADRES Y RELIGIÓN	AMIGOS	FAMILIA CONSANGUÍNEA Y POLÍTICA
INTIMIDAD				
RELACIÓN SOCIAL				
RELACIÓN INSTRUMENTAL				
CONTACTO				



COMO GESTIONAR MI RED

- **Asignarle importancia**
- **Ampliar círculo (poder de la diversidad, puentes)**
- **Aprovechando el potencial: contactos 2do orden**
- **Generando confianza**
- **Conversaciones “poderosas”: escuchar**





CAPITAL SOCIAL



COMO GESTIONAR MI RED

- “Capacidad de un sistema social para producir valor a través de sus relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad”.
- La calidad de las relaciones entre las personas determina centralmente la eficacia, la eficiencia, la capacidad de evolucionar y el bienestar de toda organización humana.



QUE QUEREMOS LOGRAR

- Asociatividad.
- Relaciones de Confianza.
- Valores de cooperación, reciprocidad, respeto, aceptación, sinceridad, etc.



EN CHILE

➤ El 14% de los chilenos cree que se puede confiar en la mayoría de las personas.

➤ El 69% de los chilenos cree que una persona se aprovecharía de ellos si tuviera la oportunidad

➤ Índices de Confianza:

- | | | | |
|----|--|-----|-------------------------------|
| 1. | Carabineros de Chile (54%) | 7. | Policía Investigaciones (37%) |
| 2. | Televisión(52%) | 8. | Diarios (36%) |
| 3. | Radio(50%) | 9. | Senado (20%) |
| 4. | Banco Central y Iglesia Católica (48%) | 10. | Poder Judicial (19%) |
| 5. | Marina y Fach (44%) | 11. | Cámara Diputados (18%) |
| 6. | Ejercito (42%) | 12. | Partidos Políticos (9%) |



¿USTED FIA?



EN CHILE

- La desconfianza entre los chilenos constituye un poderoso obstáculo a la superación del desarrollo económico.
- Los países desarrollados tienen altos índices de confianza interpersonal. El estudio mundial de valores del 2000 muestra que en Chile solo un 22,2% tenía confianza en los demás. En Suecia era el triple (63,7%), Holanda un 59,7% ; Finlandia un 56,2% ; India 38,9%, EE.UU. 35,5% ; Irlanda 35,3%; España 32,7% e Italia 31,8%.



FACTORES CLAVES

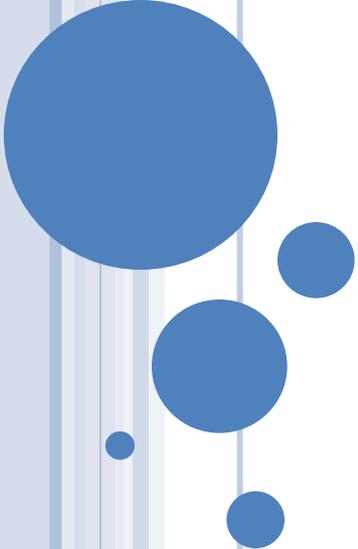
- Cultivar confianza
- La confianza vista como acto lingüístico pertenece al mundo de los juicios:
 - Afecta el espacio de posibilidades.
 - Es temporal (por lo tanto se puede construir).
 - Depende del observador.
 - Se restringe a determinados ámbitos.
 - Puede ser fundada o infundada. (los juicios se fundan en acciones recurrentes del pasado observables por cualquier observador)



CONFIANZA

Dominios de Observación Tipo de Juicios	Sinceridad Competencia Responsabilidad	Insinceridad Incompetencia Irresponsabilidad
Infundado (Sin acciones ni estándares de comparación)	Ingenuidad	Desconfianza
Fundado (con acciones y estándares de comparación)	Confianza	Prudencia





ASOCIATIVIDAD



ASOCIATIVIDAD

- “un mecanismo de cooperación entre empresas, donde comparten la misma necesidad; cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común” .



BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD

La asociatividad es un tema muy relevante en la microempresa ya que les da poder de negociación y entrada a mercados, que de forma independiente no sería accesible. Además permite mejorar y ampliar sus procesos productivos al compartir experiencias y métodos.



PROBLEMAS RECURRENTE EN LA ASOCIATIVIDAD

- Problemas para ponerse de acuerdo en un objetivo común
- Individualismo entre los microempresarios
- Problemas de confianza, recordar que esto pertenece al mundo de los juicios.



OPORTUNIDADES PARA INVITARLOS A REFLEXIONAR...

- ¿He tenido oportunidades de venta y no he podido aceptarlas por no tener la capacidad (lo que me piden es mucho más de lo que puedo producir) ?
- ¿Conozco a otros emprendedores que realicen el mismo emprendimiento o rubro que yo? ¿los he visto como competencia o cómo una oportunidad?
- ¿Conozco a emprendedores que ofrezcan servicios o productos que se complementen con el servicio o producto que yo ofrezco? (ej: Una empresaria que realiza confección de ropa y otra que trabaje con estampados o tenga una maquina bordadora; un empresario que venda harina y otra empresaria que venda pan)

