



# TRANSPORTE DE CARGA Y COMERCIO EXTERIOR EN AMÉRICA LATINA

<sup>®</sup> Cargo Week Americas | **e x p o**  
**cargá**

**26-28 junio 2018**

Ciudad de México, Centro Citibanamex

Organizado por  Reed Exhibitions<sup>®</sup> Parte de  Reed Exhibitions<sup>®</sup>  
Transport & Logistics

El logotipo de Cargo Week Americas Expo Carga es una marca de RELX Intellectual Properties SA, objeto de uso bajo licencia.

# LA IMPORTANCIA DEL NETWORKING A NIVEL REGIONAL Y GLOBAL

# ¿Qué es el networking?

¿Qué tipos de redes empresariales conocemos?



La importancia de las Asociaciones  
Las Redes empresariales  
Redes Horizontales  
Redes Verticales

## Networking y Asociatividad

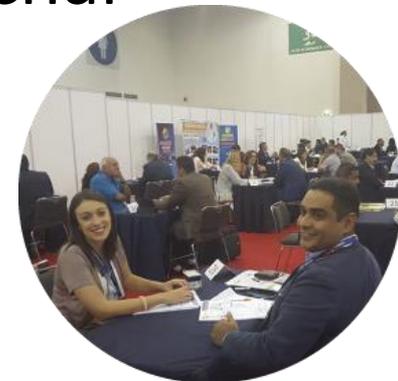
# ¿Qué soluciones aportan la asociatividad?

- Mejorar las ventas por la presencia comercial y los canales de distribución.
- Ampliar oportunidades comerciales mediante contactos e intercambio de información.
- Conseguir apoyo de las entidades que promueven procesos colectivos.
- Distribuir riesgos y compartir beneficios.
- Combinar fortalezas y potenciales.

- Creación conjunta de productos, procesos y servicios.
- Aumentar el poder de negociación en relación con otras empresas y entidades.
- Robustecer al empresario y crear un sentimiento de logro compartido.
- Ampliar conocimiento por las experiencias e información que se comparten.
- Acceder a tecnología que no se maneja o que es costosa.
- Mayor entendimiento de la empresa y del mercado.

# ¿Cómo desarrollar redes globales exitosas?

- Colaboración, porque el éxito de uno depende de los otros y los resultados necesitan el concurso de todos.
- Trabajo en equipo, pues, busca fortalecer al grupo para competir con otros y aprovechar lo mejor de cada participante.



- Interdependencia, ya que se mantiene la autonomía individual pero se trabaja en el marco de compromisos con otros empresarios.
- Coordinación, puesto que necesita organización de esfuerzos, claridad en tareas y papeles, así como precisión de fines.

# ¿Cómo desarrollar redes Regionales y Sectoriales?



# ¿Diferencias entre el modelo ALCA y ALADI?

# Segmentación de Redes:

- Definir zonas geográficas de trabajo.
- Caracterizar las empresas e identificar la vocación de la zona.
- Identificar y seleccionar grupos de posibles empresas participantes.
- Sensibilizar a las empresas en los beneficios, ventajas y aportes de la conformación de redes empresariales.
- Firmar acuerdos de compromisos.



- Diagnosticar las empresas
- Elaborar e implementar planes de fortalecimiento empresarial.
- Formular proyecto de Red.
- Conformar estructura organizacional de la Red y firmar acuerdos.
- Puesta en marcha del proyecto y desarrollo de estrategias de comercialización.

# ¿Cómo preparar a su empresa para trabajar en una red?



**GRACIAS!**