

**PRESENTACIÓN** Una iniciativa de éxito que acogió a medio centenar de empresas de primer nivel

# La mejor forma de estrechar relaciones empresariales para crear oportunidades de negocio

**M. L.**  
**Jaén.** Una iniciativa para generar nuevas oportunidades de negocio, posibles alianzas y sinergias en el empresariado jienense a través de un mejor conocimiento de las actividades y los planes de negocio en los que trabajan los participantes. Fue la ambiciosa propuesta que lanzó IDEAL el pasado 17 de septiembre, cuando reunió a medio centenar de empresarios de Jaén que participaron en una jornada de Networking. Este fue el objetivo del I Encuentro de Networking organizado por el periódico IDEAL-Jaén en su misión de liderar el mercado de la comunicación en su ámbito de influencia y, al mismo tiempo, defender los intereses comunes de su entorno.

La jornada, basada en la idea del 'workshop', reunió en el Hotel Condestable Iranzo a medio centenar de empresas jienenses y se inició con una presentación de nuevas propuestas de comunicación que integran la oferta de IDEAL y la presentación de los diferentes patrocinadores del encuentro, empresas de primer nivel de distintos sectores económicos: Macrosad, Mentoring & Coaching, Vialca, HispaColex y Easyled. A continuación, los participantes pudieron hacer breves presentaciones cara a cara al resto de participantes y recibir información de todos los inscritos en el Networking.

## SINERGIAS

«El objetivo de este encuentro es aportar a los empresarios jienenses un espacio en el que puedan intercambiar experiencias, crear sinergias y aumentar sus posibilidades de negocio», explicó en este sentido la jefa de División BTL de IDEAL, Beatriz García, quien destacó el éxito de la iniciativa por el elevado número de empresas participantes y por la representatividad de las mismas.

Al encuentro también asistieron Pablo Madina, director de Marketing de IDEAL; Jesús Torre, director Gerente de Comercializadora de Medios; María José Jiménez, delegada comercial en Jaén; y José Luis Adán, delegado de IDEAL en Jaén. Por parte de Macrosad participó su adjunta a la gerencia, Aurora Lizana; de Mentoring & Coaching asistió Miguel Ángel



Los empresarios expusieron brevemente las características de su empresa en el 'B2B'. POVEDA

de la Torre; de HispaColex, el director de la Delegación de Jaén, Manuel Peragón y el director del área internacional, José Manuel Castellano. De Vialca, estuvo pre-

sente su gerente, Luis Garrido y de Easyled acudió su delegado de la zona Sur, Daniel Rodríguez.

«En una mañana de trabajo, un empresario se puede llevar cuarenta contactos, y eso es algo que vale mucho. Es el primer encuentro de este tipo que se hace a este nivel en Jaén», resaltó Pablo Madina.

Juan Manuel Jiménez, de Toldoluz, participó en el intercambio de planes de negocio junto a Sergio Arjona, de Ampihtria, Sixto Coca Ruiz de Copysegra, Juan Moreno Megías, director del BBVA de Deán Mazas, o Fernando Villar

Molina, de Docentium.

También pudieron presentar su empresa y escuchar las propuestas del resto de participantes Francisco López Ortiz y Antonio Rúa-

no de AJE-Jaén, Ignacio Castellano y Francisco Javier de Gestprotec, Olga Calderón de Faecta, Rafael Ramos Gutiérrez de Aon Solutions, José Manuel Higuera Lorite de Macrotour, Rosa Martínez, de la consultora de igualdad PIOE o Antonio Cabeza, de Ofiteat.

## VARIEDAD DE SECTORES

Por parte de Cinde Consultores acudió al encuentro organizado por IDEAL Ramón García Jiménez, por la asociación de Mujeres Empresarias Carmen Rueda, por Innova3D Consult Innovac Edu-

**«En una mañana de trabajo, un empresario se puede llevar 40 contactos»**

**«Fue un éxito por la gran cantidad de participantes y lo representativos que eran»**

cativa asistió Ascensión Robles Melgarejo, Lourdes Molina y Juan de Dios Carazo representaron a The best credit, Chema Prados a Trevenque, María del Mar Espinosa a Fiss Formación, Antonio Valderrama a la Sociedad Cooperativa Nuestra Señora del Carmen y María Antonia, Bernarda y Lydia acudieron por Impulso Psicología y Mediación, Reyes y Pepi por Implicados, Manuel Carnero por Grupo Fiss Jaén y Salomé Lendínez por Alacaja.com.

Manuel Ortega Ordóñez acudió para presentar las propuestas de TSC Telecom, mientras que Francisco Vañó representó al grupo Aceites Castillo de Canena, Carlos Rosales al grupo ALVIC FR Mobiliario, Jesús Muñoz a Geolit, Sebastián Moya a AM Sistem, Raquel Torres a HDT y Luis Martínez a FCA.

Las instalaciones del Hotel Condestable y la atención de su personal también contribuyeron al éxito de la iniciativa, una experiencia novedosa promovida por el diario decano de la provincia de Jaén, que una vez más demuestra su compromiso con su tierra.

#### MESAS DE TRABAJO

Tras las presentaciones audiovisuales, los participantes se organizaron en distintas mesas de trabajo por las que fueron pasando los distintos patrocinadores, lo que les permitió a cada uno de ellos presentar sus propuestas de negocio. La selección de los patrocinadores ha sido concienzuda con el objetivo de abarcar el máximo posible de sectores implicados en el día a día de la empresa. En esta ocasión, ha habido empresas relacionadas con sectores tan importan-

### La utilidad de la sencillez

El éxito de las tres primeras ediciones del encuentro de Networking organizado por IDEAL en Granada y el que recientemente (el pasado día 17) ha obtenido la misma iniciativa del periódico decano de la prensa jienense en Jaén capital ratifica a los organizadores en la idea de que este tipo de eventos camina en la buena dirección.

Son muchos los emprendedores que hoy en día comparten la importancia de usar este instrumento para crecer en sus negocios, y consideran que el Networking de negocios – también conocido a veces como Networking activo– es un método más eficiente que otros tipos de difusión clásicos de las actividades que organizan las empresas.

Ciertamente, esta actividad es muy económica, y permite que muchas empresas se pongan en contacto unas con otras, creando lazos que el tiempo puede convertir en duraderos.

tes como el asesoramiento jurídico y empresarial, la tecnología led, la construcción, los servicios socio-sanitarios y el tutorizaje empresarial.

Tras conocer un poco más de cerca las propuestas de servicios que ofrecían los patrocinadores, y tras una pausa para tomar un café y departir, los participantes tuvieron ocasión de conocerse en encuentros individualizados, al mis-

mo tiempo que exponían, personalmente unos a otros, las principales líneas de negocio de sus respectivas empresas, estableciéndose así entre ellos «una comunicación cercana que, de otro modo, sería difícil conseguir», como destacaban muchos de los participantes al encuentro.

Todos los asistentes, como tendrán oportunidad de ver en las impresiones manifestadas por los asistentes y que reflejamos en páginas posteriores, ante todo, participaron muy activamente y se divertieron, a pesar de que muchos llegaron a estresarse al principio cuando el minuto y medio que tenían para ‘vender’ su empresa mediante la fórmula B2B pasaba tan rápido, tal y como señalaba una y otra vez la campanilla de la azafata que avisaba del tiempo.

#### FÓRMULA RÁPIDA

El ‘SpeedB2B’ es una forma rápida de conocer proveedores, que el empresario ofrezca sus productos, lograr financiación o, sencillamente, mirar que está haciendo la competencia en cada sector. Cada uno de los invitados debía hacer una exposición de su empresa de un minuto y medio, explicando cuál es su actividad, quiénes son sus clientes potenciales y cuál es su característica única de venta. El B2B es una rueda de negocios y contactos para conseguir nuevos clientes y hacer contactos profesionales. Por eso, se pedía a los participantes que resumieran en ese corto espacio de tiempo su idea de negocio, teniendo en cuenta que este diálogo iba a ser con múltiples empresarios con los que debían compartir su proyecto y dejarle datos de contacto.



El director de Marketing de IDEAL, con una azafata. POVEDA



M.J. Jiménez, de IDEAL, y Manuel Peragón, de HispaColex.



La azafata tocaba la campanilla cada vez que se cumplía el minuto y medio de rigor. POVEDA

#### SATISFACCIÓN

### Un interés más allá de lo puramente económico

M.L.

Jaén. Al término de esta primera iniciativa de Networking que se celebra en Jaén, el sentimiento general era la satisfacción por haber participado en una jornada de estas características, «que va más allá de lo estrictamente crematístico». Y es que cada vez es más evidente la importancia que están adquiriendo estas formas alternativas de hacer negocio, que, si bien requieren un esfuerzo de síntesis por la limitación de tiempo, precisamente por desposeer al contacto empresarial de todo elemento superfluo,

están obteniendo un gran éxito. Eso sí, una organización profesional se impone para conseguir el resultado que se desea realmente.

La búsqueda permanente de nuevas formas de comunicación caracteriza la labor diaria de IDEAL, líderes en prensa escrita en Andalucía por difusión y número de lectores. Un diario que en su versión digital, [www.ideal.es](http://www.ideal.es), se encuentra entre las 10 primeras empresas periodísticas de Internet en habla hispana en el mundo. Y es que crecer es la mejor forma de resistir.

# Opiniones de los participantes

## Chema Prados Grupo Trevenque

Considera que el networking es «una de las formas más rápidas y directas de llegar a un volumen elevado de potenciales clientes». Recuerda que ya había estado en otros eventos similares con IDEAL y ha repetido y lo seguirá haciendo si se realiza alguno más, «ya que su capacidad de atracción de empresarios es muy fuerte y el perfil de las empresas muy bueno». Lo recomendaría a cualquier empresa.



## Manuel Ortega TSC Telecom

Le ha parecido muy interesante el networking, ya que, asegura, les ha permitido «contactar con un gran número de empresas en tan solo una mañana». También cree que es «una manera práctica y rápida» de colaborar con las empresas de nuestro entorno. Sobre la organización, dice que «no se puede pedir más» e incluso ya ha recomendado a otras empresas que se apunten al siguiente.



## María del Mar Espinosa de los Monteros FISS Jaén

Le ha parecido una gran oportunidad de negocio participar en el networking, ya que «había empresas ya consolidadas que nos ayudarían a las que menos tiempo llevamos». Cree que el evento en sí estaba bien organizado, aunque echó en falta más tiempo para la comunicación. Lo recomendaría «porque solo con un contacto bien hecho, merece la pena».



## Sergio Arjona Amphitria

Dice que los networking son «una herramienta fabulosa, ya que en pocos lugares puedes hacer varias decenas de contactos empresariales en una sola mañana y a coste cero». Considera que el evento de IDEAL estuvo «bien organizado». Lo mejor, señala, «el nivel de las empresas participantes, algunas de las cuales son referencia en la provincia». Lo recomendaría «sin duda».



## Jesús Muñoz Geolit

Manifiesta que la creación y mantenimiento de redes de contactos «es fundamental en los entornos globales en los que se mueven las empresas», por lo que estos networking son «óptimos para, en muy poco tiempo, establecer muchos contactos». A su juicio, «IDEAL demuestra no sólo que está comprometido con el desarrollo del territorio, sino capacidad para proponer nuevas actividades».



## Carlos Rosales Grupo Alvic

Califica el networking como «un nuevo enfoque para fomentar las relaciones entre empresas, que permite en un corto espacio de tiempo dar a conocer tu actividad y por lo tanto tus productos y servicios». Nunca antes había participado en uno, por lo que valora el evento de IDEAL y espera que haya muchos más. Recomienda a otras empresas «dejar el día a día una mañana» y acudir.



## Sixto Coca Copysegra

Aunque usándola «con moderación», considera que el networking es una herramienta «muy buena». Sobre el evento de IDEAL, opina que ha sido acertado, sobre todo porque ha sido el primer networking organizado en la ciudad de Jaén y «se nota el entusiasmo de los participantes». No duda en recomendarlo a otros porque, de hecho, él ya estuvo antes en los organizados en otras provincias.



## Juan de Dios Carazo The Best Credit

En su opinión, el networking como herramienta de negocios es una «fórmula novedosa, plena de acierto y adaptada a los tiempos», a lo que añade que es «rentable y eficaz». Califica de «magnífico» el evento organizado por IDEAL el pasado 17 de septiembre en el Hotel Condestable Iranzo de la capital jienense y no tiene duda de que recomendaría a otras empresas acudir en próximas ediciones.



## Antonio Valderrama Coop. Ntra Señora del Carmen

Califica el networking de «estupenda plataforma para poder hacer crecer el negocio de tu empresa, porque abre nuevos canales para ofertar productos y servicios a la vez de abrir nuevos caminos de colaboración». Destaca que la organización de IDEAL fue «muy buena», con «una magnífica selección de empresas». Lo recomendaría, pero dejando claro que los resultados se verán «a largo plazo».

