

“Mi experiencia asociativa en Chile y el Mercado”

Por Mauricio Motles

Foro Centroamericano de Estrategias de
Asociatividad para MIPYMES

San Salvador, El Salvador
29-30 Noviembre, 2005



Profo InfanChile

- **PROFO:** Proyecto de Fomento creado en la década de los 90' por CORFO para ayudar a las Pymes.
- **InfanChile** fue el primer *profo* del sector de confección, constituido en 1996, con 5 empresas de ropa infantil.
- La duración de este proyecto fue de **3 años**.
- Durante su vigencia, los integrantes realizaron misiones de **prospección y ventas** en mercados como Argentina, Uruguay, Brasil, México y Centroamérica.
- Al termino del proyecto, **3 de las 5 empresas** exportaban de manera regular a mas de 4 mercados diferentes.



Problemas y Soluciones

- Desconfianza entre los empresarios. →
 - Visitas del grupo a las fabricas de cada uno.
- Desconfianza entre los empresarios y los representantes de Gobierno. →
 - Trabajo en conjunto, lo que permitió que cada parte conociera a la otra.
- Aportes al proyecto, equivalentes en dinero, pero con resultados desiguales. →
 - Cultivo de las relaciones personales en eventos extra programáticos.
- Falta de cumplimiento en los compromisos comunes. →
 - No siempre tuvo una solución muy fácil.

Ventajas Cuantitativas del Trabajo Asociativo en InfanChile

- Reducción de costos al compartir gastos.
- Compra conjunta de insumos en mejores condiciones.
- Subcontratación entre las empresas participantes.
- Orientación y apoyo del Estado para la realización del proyecto conjunto.

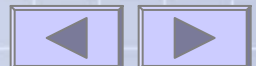


Ventajas Cualitativas del Trabajo Asociativo en InfanChile

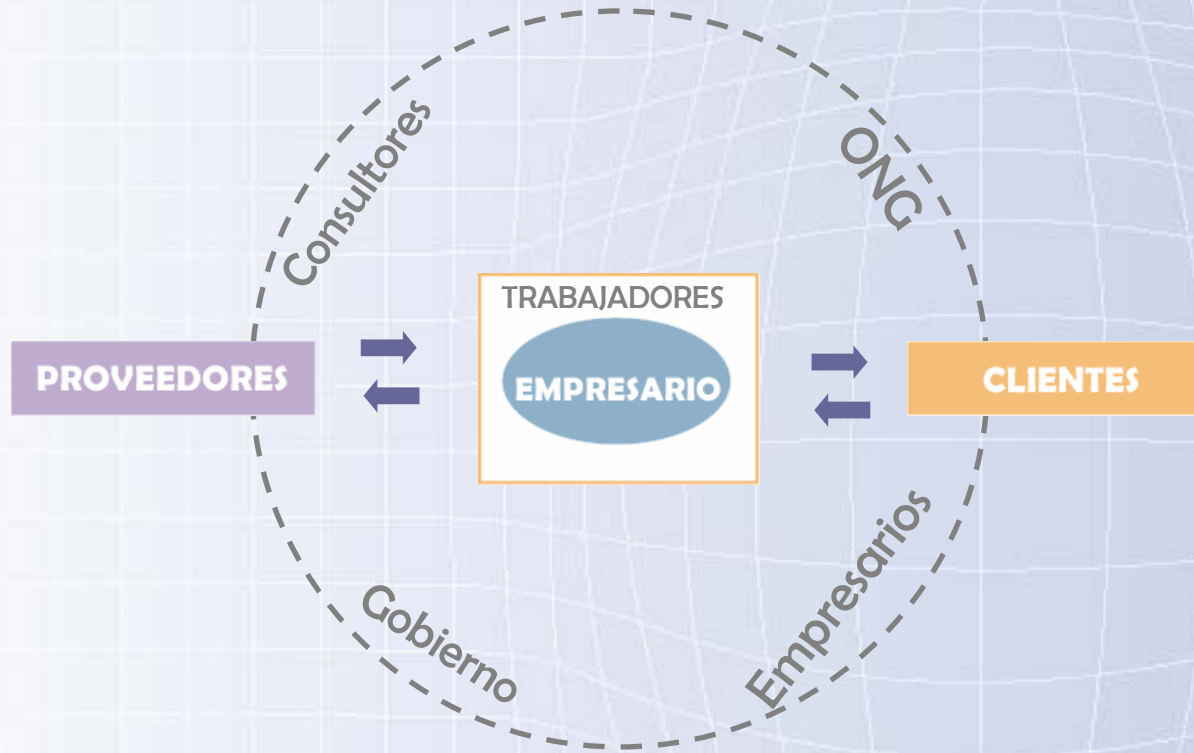
- Crea confianza mutua, que permite las relaciones entre empresarios.
- Establece Credibilidad en las relaciones con clientes, proveedores y trabajadores.
- Estimula la Creatividad y la búsqueda de nuevos nichos de mercado.
- Genera compromiso, lo que permite aceptar desafíos mayores que los que podría hacer solo.
- Fomenta el liderazgo y la visión de futuro.



¿Como “siento” la experiencia asociativa después de 10 años?



ASOCIATIVIDAD: Una filosofía empresarial con calor humano.



“Una relación asociativa se caracteriza por beneficiar a todos los que participan en ella.”



La Torta



- Mercado definido y conocido.
- Cada empresa posee un determinado porcentaje de participación.
- Una empresa crece a expensas de otra.
- El mercado crece cuando aumenta el número de consumidores para ese servicio o producto en particular.



El Banquete

- Mercado definido en un amplio sentido.
- Las empresas poseen diferentes porcentajes de participación en los distintos nichos del mercado.
- Las empresas crecen al crear nuevos nichos en el mercado.
- El mercado crece al crearse nuevos nichos.



El Mercado ... El mundo

- Para una empresa Pyme, el mercado representa una oportunidad, por el potencial que existe en él para crear y desarrollar nuevos nichos.

“El mercado más interesante es aquel que creamos en nuestras mentes”



Conclusión

- La Asociatividad cumple un rol muy importante en la gestión empresarial y su proyección futura.
- El mercado actual es sólo la puerta de entrada a un mundo de posibilidades por crear y desarrollar.
- Para lograr tener éxito, se deben considerar variables cuantitativas, como cualitativas:
 - Las cuantitativas nos permiten medir los resultados.
 - Las cualitativas nos permiten aspirar a tener resultados que podamos medir.

