

# Boletín Mensual



**SOCIEDAD  
COOPERATIVA**



## EL PODER DE UNA COMUNIDAD, REDES DE APOYO PARA EMPREENDEDORES

NÚMERO 42 OCTUBRE 2025

## RED DE APOYO: CONEXIONES ESTRATÉGICAS QUE POTENCIEN OPORTUNIDADES Y GENEREN BENEFICIOS COMPARTIDOS.

*En un mundo en constante cambio y cada vez más interconectado, las relaciones humanas han adquirido un valor estratégico fundamental. Hoy en día no basta con tener habilidades técnicas o conocimiento especializado, el desarrollo de vínculos con personas e instituciones es un punto determinante para abrir oportunidades, potenciar talentos y alcanzar metas de mayor impacto.*

*Teniendo en cuenta lo anterior las redes de apoyo se vuelve una estrategia primordial para todos los emprendedores que están en busca de encontrar nuevas oportunidades que permitan el crecimiento de su negocio.*

*La vinculación con diferentes sectores, como lo son el sector gobierno, sector privado o comunidades sociales, nos ayudará a encontrar nuevas ventas de oportunidad, donde encontraremos diferentes beneficios dependiendo de nuestros intereses:*

- **Instituciones Financieras**
- **Cooperativas**
- **Mentoría**
- **Networking**

*Podemos ver a una Cooperativa como una red de apoyo, ya que este modelo social está basado en la participación mutua y apoyo de todos los miembros que la integran, con el fin de cumplir esas necesidades económicas y sociales.*

*Una de las herramientas fundamentales para lograr conectar de mejor manera son los networking, ya que a través de esto podemos iniciar el proceso de crear, cultivar y mantener una red de contactos profesionales y personales para generar apoyo, compartir información y acceder a oportunidades mutuas. Se basa en construir relaciones benéficas y de confianza para el crecimiento personal y profesional.*

*Es en este punto donde toma una relevancia importante diferenciar una conexión estratégica de un simple encuentro casual, una de las diferencias principales está en la intención de crear valor para ambas partes, ya que una relación basada solo en conveniencia difícilmente durará, mientras que un vínculo construido con respeto, confianza y reciprocidad puede trascender en el tiempo.*

*El saber aprovechar estas redes de apoyo y el aprender a generar conexiones estratégicas sólidas, pueden marcar el camino para el crecimiento de nuestro emprendimiento, dejando diversos beneficios, monetarios, intelectuales y de crecimiento.*



Lic. Armando Serrano  
Colaborador de Sociedad Cooperativa

## TENER UNA RED DE APOYO ENTRE EMPRENDEDORES MARCA LA DIFERENCIA

El camino del emprendimiento puede ser solitario y lleno de obstáculos. En momentos de duda o desánimo, contar con una comunidad de apoyo puede marcar la diferencia. La comunidad emprendedora puede brindar un apoyo emocional invaluable, ya sea a través de grupos de networking, eventos o incluso en línea a través de plataformas y redes sociales.

La comunidad emprendedora no solo brinda apoyo emocional, también puede proporcionar acceso a recursos y conocimientos clave. Al conectarse con otros emprendedores, es posible compartir experiencias, aprender de los errores y obtener información valiosa sobre cómo superar desafíos comunes.

Al conectarse con otros emprendedores, es posible encontrar socios comerciales, colaboradores o incluso mentores que puedan ayudar a impulsar el crecimiento del negocio.

Al trabajar juntos, los emprendedores pueden aprovechar las fortalezas de cada uno y superar las debilidades, lo que puede resultar en un crecimiento más rápido y sostenible.

**Ser parte de una comunidad reconocida y respetada puede aumentar la confianza de los inversores, clientes y socios potenciales.**

**Los emprendedores que aprovechan la comunidad emprendedora tienen más probabilidades de alcanzar el éxito y superar los desafíos que enfrentan en su camino.**



# Calendario

## ACTIVIDADES DE OCTUBRE



15 DE OCTUBRE 12:00

CONEXIÓN CON  
EXPERTO EN MATERIA

LUZ ANAHÍ COELLO  
PERIODISTA

**Fake News**

22 DE OCTUBRE 12:00

CONEXIÓN CON  
EXPERTO EN MATERIA

CITLALLI LÓPEZ PSICÓLOGA

**El valor de la fortaleza  
emocional y los cuidados  
paliativos en la enfermedad**



Eventos transmitidos por **zoom**

# Historias que Inspiran

Octubre 2025



## LO BUENO Y LO MALO QUE TRAJO LA PANDEMIA.

Soy Patricia Cornejo Aguirre y mi historia de emprendimiento sucedió por una necesidad y desesperación. Todo comenzó en el 2020. Sí, ese año fue justo el momento en que comenzó la pandemia. Ese año que el miedo nos invadió y usando los consejos de mi madre, empecé a preparar un agua de tiempo a la que yo le llamé menjurje... y entre varios ingredientes que sabemos qué nos hacen muy bien. **Una de ellas fue la miel.**



Busqué varias mieles hasta que encontré el lugar indicado. La probé y empecé a preparar mi menjurje para cuidar de mi familia y de mí. Fue ahí donde comenzó todo. Escuchaba varias anécdotas de personas cercanas a mí que empezaron a enfermarse y me tomé el atrevimiento de decirles de mi menjurje y ahí surgió; todas las personas me empezaron a preguntar: "¿Me podrías traer una miel la próxima vez que vayas por la tuya?". Claro, a mí no me costaba nada y les hacía el favor, ya que teníamos que unirnos ante esta cruel enfermedad que acabó con la vida de muchas personas...

Y de voz en voz fueron más personas que me pedían. Un día decidí surtir 10 mieles y se vendieron, después 15 y se vendieron y así fueron subiendo las ventas. Gracias a Dios, ahora entrego en varios lados, a veces hasta por mayoreo, y de ahí partió para empezar a meter otros productos preparados con miel. Naturales que aportan varios nutrientes a nuestro cuerpo. Es ahí donde empecé un emprendimiento; después de que todo lo malo vivido en medio de esa parte, la debacle me dejó algo bueno.



Hoy tengo 5 años vendiendo mi productoy, claro, consumiéndolo, aun cuando es temporada de frío. La sigo preparando para mis nietos, mis hijas y nosotros; sigo pasando mi receta del menjurje que tanto nos gusta y tanto nos ayuda y, claro, ofreciendo mi miel. No tengo un local, ya que desde la pandemia todo se empezó a vender muy bien por Facebook y es ahí donde me funcionó y ahí me quedé con muy buenas ventas satisfactorias, ya que también les ayuda a las personas.

Porque contiene Un edulcorante natural rico en azúcares simples (fructosa y glucosa) que proporciona energía rápida. Posee propiedades antibacterianas, antioxidantes y antiinflamatorias, aliviando la tos y ayudando en la cicatrización de heridas. También contiene vitaminas, minerales y enzimas, contribuyendo a la salud digestiva y el fortalecimiento del sistema inmunológico.



## VENTAJAS DE UNIRTE A UN GRUPO DE EMPRENDEDORES

En el camino del emprendimiento, las conexiones y las relaciones que se construyen son clave para avanzar y encontrar nuevas oportunidades que impulsen el negocio. Por ello, crear y participar en redes de apoyo mutuo entre emprendedores es una estrategia recomendable, capaz de dar destacables ventajas a tu empresa.

### FEEDBACK CONSTRUCTIVO:

Recibir retroalimentación honesta y útil sobre sus ideas y estrategias. Esto es de gran ayuda para identificar áreas de mejora, y también proporciona nuevas perspectivas que pueden ser decisivas para innovar y mantenerse competitivo en el mercado.

### MENTORÍA:

Ofrece orientación basada en experiencias reales y proporciona un apoyo invaluable en los momentos de incertidumbre. Tener un mentor puede acelerar el aprendizaje, evitar errores comunes y proporcionar una visión clara

sobre el camino a seguir, lo que aumenta las probabilidades de éxito en tu proyecto.

### PROMOCIONES CRUZADAS:

Se pueden crear campañas conjuntas o programas de beneficios que impulsen a ambas partes. Además de expandir el alcance a nuevos mercados, también contribuye a fortalecer la relación entre los miembros de la red y genera un sentido de comunidad y apoyo mutuo.

### RECURSOS COMPARTIDOS:

Encontrar y unirse con otros emprendedores afines a tu empresa, también brinda oportunidades de acceso a recursos compartidos que pueden ser costosos si se adquieren de manera individual. Además, el intercambio de conocimientos sobre cómo utilizar estos recursos de manera eficiente contribuye a optimizar las operaciones y mejorar la rentabilidad del negocio.





### COLABORACIÓN:

Al trabajar en conjunto, pueden compartir sus habilidades y recursos para desarrollar proyectos más ambiciosos e innovadores. Además, la colaboración promueve un ambiente de innovación constante, donde las ideas fluyen libremente y se convierten en planes de acción que resultan en oportunidades reales de negocio.

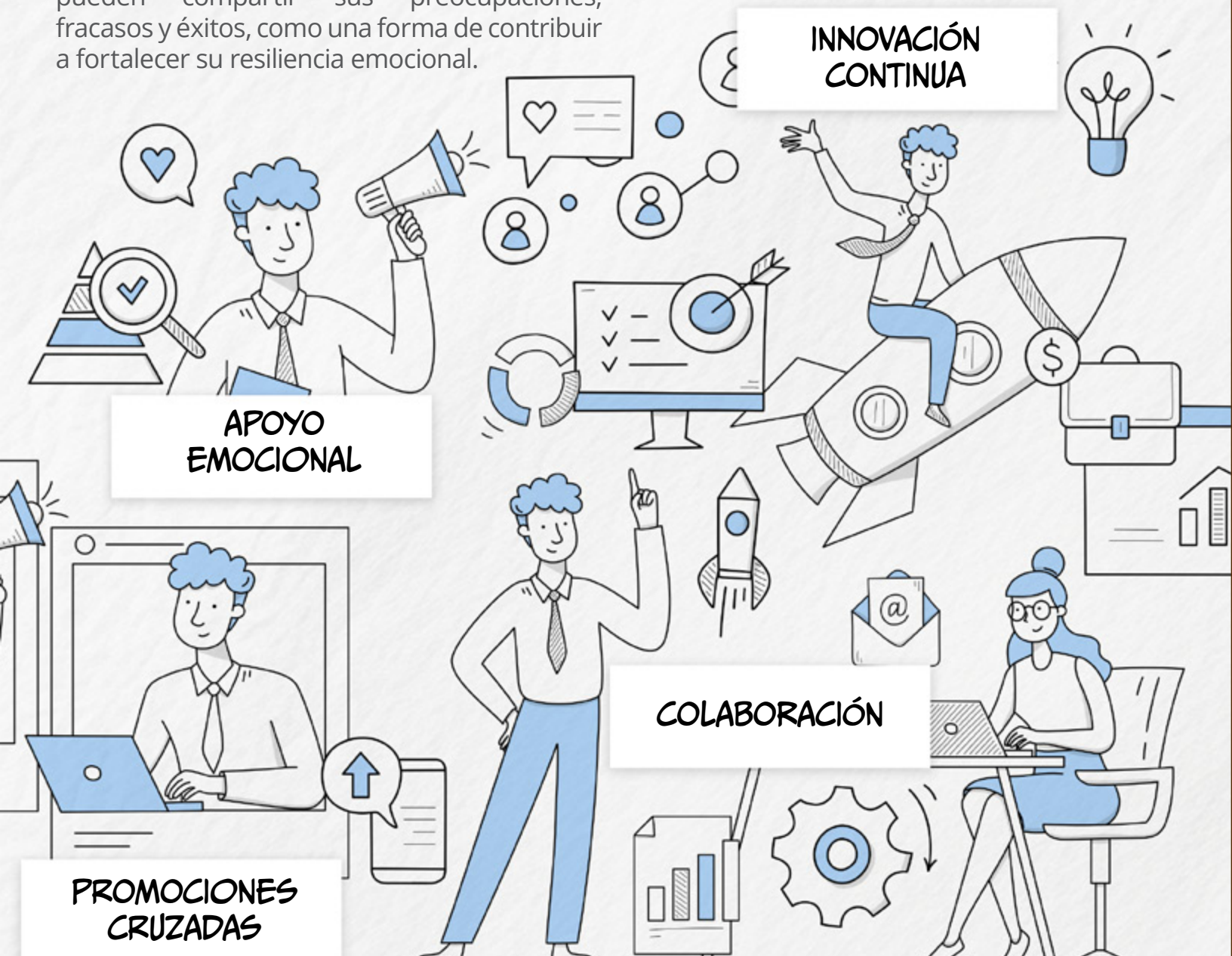
### APOYO EMOCIONAL:

El camino del emprendimiento suele ser desafiante y, generalmente, se transita en solitario. Sin embargo, las redes de apoyo mutuo ofrecen un espacio donde los fundadores pueden compartir sus preocupaciones, fracasos y éxitos, como una forma de contribuir a fortalecer su resiliencia emocional.

Saber que no estás solo, que otros fundadores han transitado por lo mismo, y que cuentan con el apoyo de personas que entienden su situación, puede ser un gran alivio y una fuente de motivación para seguir adelante, incluso en los momentos más difíciles.

### INNOVACIÓN CONTINUA:

Gracias al intercambio constante de información y experiencias, que promueve una cultura de innovación continua, donde los emprendedores pueden adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y mantenerse a la vanguardia. Este enfoque proactivo es esencial para la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de cualquier empresa.



En resumen, crear y participar en redes de apoyo mutuo entre emprendedores es una estrategia poderosa que puede transformar el futuro de una empresa, a través del acceso a mentorías y recursos compartidos. La estrategia de unir esfuerzos ofrece un sinnúmero de beneficios que impulsan el crecimiento y el éxito empresarial.

Ante el contexto actual, cada vez más competitivo, contar con el apoyo y la colaboración de otros emprendedores es más importante que nunca. Así que, si aún no formas parte de una red de colegas, considera unírte a una.

# CÓMO SABER SI ENCONTRASTE TU RED DE APOYO

Contar con una red de apoyo como emprendedor puede brindarte una comunidad útil, informada e inspiradora que tendrá un impacto positivo en tu éxito y bienestar a lo largo de tu trayectoria empresarial.

## Intereses comunes

Tu red de apoyo puede estar compuesta por personas que tienen un gran interés en la misma industria, nicho o área de especialización que tú.

## Redes y eventos

Los emprendedores suelen asistir a eventos de networking, conferencias o reuniones específicas de la industria para conocer a otros que comparten su espíritu emprendedor. Cuando constantemente te encuentras con caras familiares en estos eventos y estableces conexiones significativas, es probable que estés construyendo tu red de apoyo.

## Relaciones a largo plazo

Construir relaciones duraderas con otros emprendedores es señal de que has encontrado tu red de apoyo. Estas relaciones pueden extenderse más allá de los negocios y convertirse en conexiones valiosas en tu vida personal.

## Sentimiento instintivo

Al final, encontrar tu red de apoyo a veces se reduce a un sentimiento instintivo. Sentirás una conexión genuina, un propósito compartido y un sentido de pertenencia cuando hayas encontrado al grupo adecuado de personas.

## Sentido de pertenencia

Sentir que perteneces y que eres comprendido por otros en tu red de apoyo es un fuerte indicador. Cuando te puedes relacionar con sus experiencias, desafíos y aspiraciones, y ellos pueden relacionarse con los tuyos, es probable que hayas encontrado a tu gente.

## Comunidades en línea

En la era digital de hoy, muchos emprendedores encuentran sus redes de apoyo a través de comunidades en línea, foros, grupos en redes sociales y plataformas especializadas.

Ten en cuenta que tu red de apoyo puede evolucionar, y puedes formar parte de múltiples redes basadas en diferentes aspectos de tu vida e intereses. Mantén una mente abierta, busca activamente conexiones y sé receptivo a las nuevas oportunidades para encontrar y nutrir tu red de apoyo.



# TIPOS DE ALIANZAS EMPRESARIALES

En el mundo de los negocios, ninguna empresa está sola. La colaboración estratégica se ha convertido en una de las herramientas más efectivas para crecer, innovar y mantenerse competitivos. Las alianzas empresariales permiten a los emprendedores unir fuerzas, compartir recursos y generar sinergias que difícilmente se logran de manera individual. A continuación, algunos de los tipos más comunes:

## Temporales o permanentes:

Son las que se establecen para enfrentar un proyecto específico, por ejemplo, el lanzamiento de un nuevo producto o servicio, una negociación con un cliente especial, o simplemente una relación comercial de poco tiempo.

Por su parte, las alianzas permanentes, son las que se dan entre empresas que se asocian a largo plazo.

## Horizontales o verticales:

Son alianzas que se dan cuando dos empresas se encuentran en la misma fase de la cadena de valor. Es decir, empresas que son competencia, pero que establecen una alianza comercial para colaborar en diversas áreas y así obtener beneficios mutuos.

En las alianzas verticales, los acuerdos se dan entre empresas que están en distintas fases de la cadena de valor, pero también reciben beneficios mutuos.

## Joint Ventures:

Son proyectos temporales que nacen de la necesidad de compartir puntos fuertes para de esta forma, optimizar el músculo competitivo de las empresas involucradas.

Para lograr esto, las empresas comparten recursos, conocimientos, tecnologías, infraestructuras, pero también, los riesgos y beneficios.

Por lo general, las compañías que establecen este tipo de alianzas pertenecen al mismo mercado y realizan actividades que, si bien, no son necesariamente iguales, se complementan.

## De consorcios:

Los consorcios son un grupo de pymes que desean realizar una estrategia comercial conjunta, para obtener beneficios mayores a los que alcanzarían de forma individual.

En este caso, cada una de las empresas involucradas mantiene su propia identidad y respetan la integridad del resto con el objetivo de trabajar como una sola, pero sin la necesidad de establecer una fusión entre ellas.



**LAS ALIANZAS EMPRESARIALES SON MUCHO MÁS QUE SIMPLES ACUERDOS: REPRESENTAN ESTRATEGIAS DE CONFIANZA Y COOPERACIÓN QUE PUEDEN MARCAR LA DIFERENCIA ENTRE CRECER LENTAMENTE O DAR PASOS FIRMES HACIA NUEVAS OPORTUNIDADES.**





# CÓMO FOMENTAR LOS NETWORKINGS EMPRESARIALES

En el emprendimiento el éxito no solo depende de una idea innovadora o un sólido plan de negocio, sino también de la capacidad de construir y mantener una red sólida de contactos. El networking, o la creación de redes profesionales, se ha convertido en una herramienta esencial para emprendedores que buscan crecer y prosperar en sus respectivas industrias.

## ¿Por qué es importante el networking para emprendedores?

### Contacto con otros profesionales y empresas.

De forma presencial o virtual, permite ampliar el círculo de contactos dentro del propio sector así como en otros ámbitos profesionales interesantes.



### Diversidad de pensamiento.

Al conectar con personas de diversos antecedentes y experiencias, los emprendedores pueden beneficiarse de una variedad de perspectivas que pueden estimular la creatividad y la innovación en sus propios negocios.



### Mejor conocimiento del mercado

Conocer a otros profesionales y las experiencias de otras empresas puede ayudar a mejorar el conocimiento del mercado y aprender de los conocimientos externos para aplicarlos a la propia actividad.

### Motivación y responsabilidad.

Interactuar con otros emprendedores exitosos puede servir como una fuente de motivación e inspiración. Además, las relaciones dentro de la red pueden crear un sentido de responsabilidad y compromiso, impulsando a los emprendedores a alcanzar sus objetivos.

### Reputación y visibilidad

Participar activamente en eventos de networking, les permite a los emprendedores construir una reputación sólida en su industria. La visibilidad regular y positiva en la comunidad empresarial refuerza la credibilidad y puede posicionar a un emprendedor como un líder de pensamiento en su campo.



**El contacto con otros profesionales, la importancia de una vida social activa a nivel laboral y el aprendizaje en nuevos entornos de 'networking' es fundamental para el desarrollo de empresas y profesionales que pueden encontrar en estos espacios un aliado con grandes beneficios para sus proyectos.**

**Por lo tanto, invertir tiempo y esfuerzo en construir y mantener una red profesional efectiva no es solo una buena práctica, sino una necesidad para cualquier emprendedor que busque prosperar en el competitivo entorno empresarial actual.**

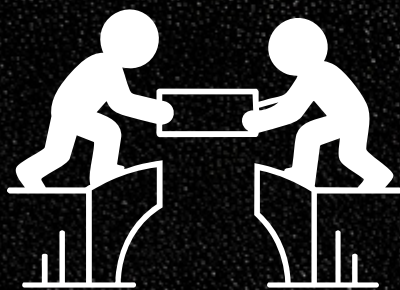
## LA IMPORTANCIA DE CONSTRUIR Y MANTENER UNA RELACIÓN DURADERA CON NUESTROS SOCIOS COMERCIALES



Construir y mantener relaciones comerciales duraderas es crucial para el éxito a largo plazo. Una relación comercial sólida se convierte en una ventaja competitiva, ya que asegura un flujo constante de negocios, reduce la incertidumbre y mejora la colaboración.

A continuación, te mencionamos 3 consejos prácticos que te ayudarán a mantener una relación duradera con tus socios comerciales:

### Invertir en el crecimiento mutuo



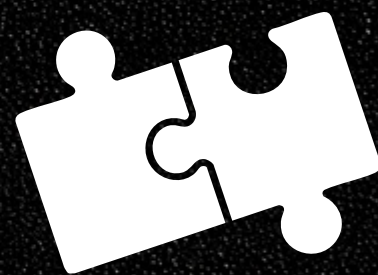
Las relaciones comerciales duraderas se basan en el crecimiento y éxito mutuos. Apoyar el desarrollo de los socios comerciales, ya sea a través de recursos, conocimientos o colaboraciones, demuestra un compromiso con su éxito. Esta inversión en el crecimiento mutuo puede crear una relación más equilibrada y beneficiosa a largo plazo.

### Ofrecer valor consistente



Para que una relación comercial prospere, es crucial ofrecer valor de manera continua. Esto puede lograrse a través de la entrega de productos y servicios de alta calidad, ofreciendo soporte técnico, y proporcionando soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades del socio comercial. Al hacerlo, se demuestra compromiso y se fomenta la lealtad del cliente.

### Gestión de conflictos de manera constructiva



Los conflictos son inevitables en cualquier relación comercial, pero la manera en que se manejan puede marcar la diferencia. Abordar los conflictos de manera constructiva implica escuchar activamente, entender la perspectiva del otro, y buscar soluciones que beneficien a ambas partes. Resolver conflictos de esta manera puede fortalecer la relación y fomentar un mayor entendimiento y cooperación.

Construir y mantener relaciones comerciales duraderas requiere esfuerzo, dedicación y un enfoque estratégico. La confianza, la comunicación efectiva, el cumplimiento de compromisos y la adaptabilidad son pilares fundamentales. Invertir en el crecimiento mutuo y utilizar la tecnología de manera eficiente también puede fortalecer estas relaciones.



## HERRAMIENTAS DIGITALES PARA GESTIÓN DE CLIENTES Y VENTAS

Para la gestión de clientes y ventas, las herramientas digitales más útiles son los CRM (Customer Relationship Management), que permiten administrar y optimizar la relación con clientes y procesos comerciales. Aquí algunas destacadas en 2025:

### HubSpot

Gratuito y con opciones premium, ofrece seguimiento integral de clientes, automatización de marketing, gestión de contactos, chat en vivo y análisis para mejorar la interacción con los clientes. Ideal para todo tipo de empresas.

### salesforce

Plataforma robusta y ampliamente personalizable, con funciones para automatizar ventas, analizar datos, gestionar contactos y personalizar la experiencia del cliente. Recomendada para medianas y grandes empresas.



Sistema basado en análisis de datos que automatiza flujos de trabajo y campañas. Tiene versión gratuita y es parte de un ecosistema integrado para gestión empresarial.

### freshdesk

Orientado al servicio al cliente, con gestión de tickets, teléfono integrado y opción para atención multicanal. Incluye análisis y colaboración en equipo



Estas herramientas permiten supervisar clientes, automatizar procesos, centralizar información, comunicar mejor y aumentar ventas. Son esenciales para emprendedores que buscan optimizar su gestión comercial y brindar una mejor experiencia al cliente.

# Convenios



Aprovecha el precio especial que Acuario Inbursa y Acuario Interactivo tienen para ti.

**15%** De descuento por persona (válido hasta 2 boletos)

**15%** De descuento en foto de bienvenida

**10%** De descuento en eventos corporativo y sociales

**PRECIO DE TAQUILLA \$330**

Al momento de tu acceso:  
Precio especial + Foto de bienvenida gratis  
Experiencia VR incluida

**PAGA SOLO \$240 POR PERSONA**

Escanea el código QR para solicitar tu reservación con:  
**NALLELY GONZÁLEZ**



**TEL.  
7292617847**



# Directorio Interno



**Karla Sandoval**

**Administración**

55 47 47 15 80

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



**Armando Serrano**

**Originación**

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



**Karen Pérez**

**Cobranza**

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



**Sharon Leyva**

**Integración**

56 36 13 98 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx

**CONTÁCTANOS SI TIENES ALGUNA DUDA  
O COMENTARIO.**



**SOCIEDAD  
COOPERATIVA**

**El apoyo al trabajador  
independiente**



@sociedadcooperativa5138



cooperativasociedad

sociedadcooperativa.mx