

'Mentoring', ayudar a otros por amor al emprendimiento

Profesionales con experiencia aconsejan de forma desinteresada

Las 'startups', principales beneficiarias de este tipo de apoyo

VERA CASTELLÓ
MADRID

Consultoría, formación, coaching... el abanico de herramientas de apoyo a las que puede acceder un emprendedor o *startups* muy amplio, sin embargo, solo hay una en la que prevalece el ánimo de ayudar desinteresadamente: hablamos del *mentoring*, cada vez más extendido en la red de incubadoras de nuestro país.

Se trata de relaciones basadas en el compromiso personal de los implicados, entre los que se comparten experiencias, conocimientos y visiones para contribuir al crecimiento del *mentee* (aprendiz), que es como se denomina al emprendedor cuando nos referimos al *mentoring*. Y todo, por definición, sin contraprestación económica.

La fórmula lleva años cosechando una gran aceptación. De hecho, según Eduardo Díaz, responsable del área de emprendedores de base tecnológica de la Fundación para el Conocimiento Madri+d, la Red de Mentores Madri+d "es una de nuestras iniciativas de mayor éxito nacional e internacional".

Creada en 2006, esta red está formada por "empresarios y profesionales de reconocida trayectoria que, de forma desinteresada, allanan el camino a emprendedores de base científico-tecnológica de la Comunidad de Madrid. Y está basada en la voluntad e interés mutuo, de mentores y emprendedores, que permite crear vínculos a largo plazo", resume Díaz.

Colaboran en ella profesionales como Rosa Allegue, directora financiera de una multinacional estadounidense, que lleva años dedicando parte de su tiempo libre a ejercer formalmente como mentora. "He mentorizado a distintos colectivos, como directivos, mujeres empresarias, estudiantes de ingeniería, personas en transición laboral y, sobre todo, a *startups* y emprendedores", in-



Contactos cualificados

► **Titulación.** La Fundación para el Conocimiento Madri+d, órgano responsable de la evaluación y acreditación de títulos oficiales en la Comunidad de Madrid, en colaboración con redes europeas, ofrece formación de calidad y una certificación dirigida a mentores y a gestores de programas de *mentoring*.

► **LinkedIn.** La red profesional acaba de lanzar un programa de orientación profesional basado en *mentoring*. Bastará con indicar sobre qué temas queremos recibir asesoramiento o consejo y LinkedIn buscará dentro de su red aquellas personas que mejor puedan asesorarnos en el tema elegido y nos las "sugerirá".

dica. Entre estas últimas cita a Ibercat, Geochild o Uspeak o, fuera de nuestro país, Piggy Tag o Line App GmbH.

Además, "me gusta pensar que en todas las empresas y proyectos en los que me he comprometido he realizado *mentoring*, aunque no haya sido formalmente, porque no hay mayor satisfacción que crecer tú mismo ayudando a crecer personal y profesionalmente a otros", remarca. Cree que entre las cualidades de este tipo de consejero estarían la generosidad, capacidad de escucha, humildad, autoconfianza, apertura de miras, paciencia y disponer de tiempo.

"La definición más extendida de una *startup* es la de ser una organización de carácter temporal con el objetivo de encontrar un modelo de negocio que sea replicable y escalable antes de que se le terminen sus recursos financieros", recuerda Víctor Serrán, socio director de una consultora tecnológica española y mentor

comprometido también con la mencionada red de Madri+d. "Por tanto, un mentor debe ser un guía motivador que, aportando los conocimientos precisos y una experiencia amplia, permita al equipo de gestión encontrar su modelo de negocio lo antes posible o, en su caso, darse cuenta de que el proyecto no tiene sentido y debe abandonarlo minimizando el esfuerzo en tiempos de dedicación y recursos financieros", explica.

Efectivamente, detectar y advertir de que el proyecto no es viable también forma parte del cometido de un mentor, actividad que, en su opinión, exige empatía, capacidad de análisis, experiencia acumulada de varios años, amplia red de contactos, capacidad de gestión de equipos, fluidez y claridad en la comunicación. Y tener siempre presente que se trata de guiar, ya que "en ningún caso el mentor forma parte de la gestión ni toma ningún tipo de decisión en la empresa asesorada".

A diferencia de los consultores, formadores o 'coachs', la actividad de mentor no está remunerada



No hay mayor satisfacción que crecer tú mismo ayudando a crecer personal y profesionalmente a otros

ROSA ALLEGUE,
MENTORA

Por el lado del aprendiz, Pablo Flores, de Drone Hopper, *startup* que diseña y fabrica drones multirrotores de alta capacidad de carga para su utilización en tareas de extinción de incendios, fumigación, rescate y transporte de mercancías, sostiene que, en el emprendimiento, "es muy importante intentar aprovechar todas las oportunidades que se presentan para complementar las capacidades que tenemos en la empresa, que siempre son limitadas, y aprender de personas con experiencia en diversos campos que son clave para el desarrollo de la compañía".

Así, sobre todo, están invirtiendo el tiempo en cuestiones de estrategia general y de comercialización e internacionalización del producto.

"Hemos aprendido muchas cosas, ya que nosotros tenemos más bien un perfil técnico y nunca hemos llevado un producto al mercado ni hemos vendido en el extranjero", aclara.