

EMPRESAS

BREVES

Eurekakids abre su primera tienda en Cáceres

La cadena gerundense de juguetes educativos Eurekakids prevé abrir este año 42 nuevos establecimientos en diferentes puntos de España, Europa y el resto del mundo, tras inaugurar su primera tienda en Cáceres.



Indra lidera dos nuevos proyectos de I+D+i

Indra lidera dos nuevos proyectos de I+D+i, Govinda y SmacTesting, destinados a mejorar el desarrollo de software de las soluciones digitales.

↑12,86%

AUMENTÓ EL DINERO invertido por Inditex en alquileres repartidos por todo el mundo en 2015, hasta los 2.000 millones de euros, según la CNMV.

Covirán supera los 1.215 millones

Covirán, cooperativa nacional de distribución de productos de gran consumo, ha alcanzado una cifra de ventas brutas de su red de supermercados de más de 1.215 millones de euros durante el último año en España y Portugal.

María José Fraile

Directora corporativa de RR HH de Meta4: «El nivel de compromiso de las plantillas españolas alcanza el 64% y manifiesta que las empresas tienen mucho por hacer»



Crece la demanda de tutelaje de empresarios expertos

La figura del empresario experimentado que comparte sus conocimientos está adquiriendo gran relevancia como instrumento de tutelaje empresarial, sobre todo en los programas de apoyo a emprendedores

JUAN FRANCISCO CARO

Hay quienes nacen con un don especial para los negocios, pero poner en marcha una empresa, gestionar los retos que se presentan cada día o, simplemente, progresar dentro de la propia organización supone para la mayoría de las personas una tarea titánica. Por eso, cualquier ayuda por parte de gente con experiencia es muy bien recibida. De ahí la creciente demanda de instrumentos de tutelaje empresarial, como el «coaching» y, sobre todo, el «mentoring», que se viene produciendo en los últimos años.

Lo confirma María Luisa de Miguel, socia directora de la Escuela de Mentoring, que lleva trabajando en este ámbito desde hace más de una década: «Hay un interés muy creciente por el «mentoring», no sólo en España, sino también en otros países, sobre todo de habla hispana. Se nota porque cada vez más compañías lo están demandando». La mayor notoriedad del «mentoring» reside en que es una metodología de aprendizaje más enfocada al ámbito profesional, mientras que el «coaching» se centra en el desarrollo de habilidades y competencias personales y de actitudes. Como explica De Miguel, el «mentoring» añade al trabajo actitudinal

una tarea de transmisión de conocimientos y de experiencias prácticas y de relación, de visualización, de saber moverse en el ámbito empresarial. Un mentor aconseja, transmite conocimientos, presenta a gente... cosas que no hace un «coach».

EXPERIENCIA VITAL

Es imprescindible que un buen mentor tenga una experiencia vital y una trayectoria profesional en el ámbito en el que vaya a ejercer su tutela. «Si hablamos de «mentoring» para emprendedores, deben ser empresarios con una determinada experiencia y solvencia; si hablamos de «mentoring» en las empresas, normalmente son los directivos de primer nivel, que son un ejemplo de logros y de habilidades», detalla María Luisa de Miguel. En cuanto a competencias, deben tener mucha capacidad de escucha, una buena formulación de preguntas, pensamiento y visión estratégica, capacidad de liderazgo, iniciativa, humildad, generosidad y deseo de seguir aprendiendo.

La práctica demuestra que estas técnicas de desarrollo y aprendizaje profesional son útiles para el desempeño de una actividad en el entorno empresarial. No es un hecho novedoso, pero se está haciendo más pa-

rente el interés por aplicar estas metodologías. Probablemente, el factor desencadenante ha sido el renovado impulso al emprendimiento que se ha puesto de manifiesto a lo largo de la crisis.

Entre las herramientas que las instituciones públicas, las organizaciones empresariales y otras entidades han puesto en marcha para apoyar a los emprendedores en los últimos años, una de las que ha alcanzado mayor protagonismo y difusión ha sido la creación de redes de mentores, empresarios que de forma desinteresada ponen su experiencia y sus conocimientos al servicio de quienes dan sus primeros pasos para poner en marcha un negocio. En muchas ocasiones estas redes funcionan como programas independientes de otras acciones a favor del emprendimiento, pero en otras son una fase más dentro del proceso de desarrollo de proyectos que se llevan a cabo en incubadoras o aceleradoras empresariales.

SOLICITUDES DIARIAS

La clave del éxito y de la proliferación del «mentoring» para emprendedores es que los participantes de estos programas valoran muy positivamente los resultados. «El retorno que tenemos es muy positivo y el conjunto de respuestas es de satisfacción», asegura Federico Morán, director de la Fundación para el Conocimiento madri+d, entidad pública que promueve desde 2012 una red de unos 250 mentores especializados en el apoyo a emprendedores de base tecnológica y que, hasta el momento, han mentorizado a más de 230 empresas y proyectos. Prueba del interés por recibir la ayuda de estos mentores es que a esta fundación llega una media de dos solicitudes diarias de participación.

Los emprendedores consideran valiosa la colaboración del mentor porque, como señala Morán, «ayuda a identificar sus metas, definir un plan de negocio, evitar los errores en los que han caído otros. Es como un guía, un motivador, un asesor, un «abridor» de puertas, un modelo de comportamiento. Ayuda en esos primeros

Redes por todo el país

La creación de programas y redes de mentores para emprendedores ha proliferado por todo el país en los últimos cuatro años, especialmente por la iniciativa de las administraciones regionales. Lo más habitual es que sean redes generalistas, como el caso de la red que tiene la Junta de Extremadura, que ha facilitado más de 80 contactos, la del Servef de la Generalitat Valenciana o la del Instituto Gallego de Promoción Empresarial. Existen también ejemplos de redes especializadas, la que mantiene la Fundación madri+d, que se centra en proyectos empresariales de base tecnológica, o el programa Mentor Tecnológico del Centro Europeo de

Empresas e Innovación de Murcia. Pero las redes no son exclusivas de instituciones públicas. En Castilla y León, la red nació a iniciativa de la Fundación para la Excelencia Empresarial, en colaboración con la Junta de Castilla y León. Otros casos de colaboración pública-privada son los programas de aceleración Open Future que Telefónica desarrolla con los gobiernos autonómicos de Andalucía y Extremadura, en los que se incluyen los mentores como herramientas. En la iniciativa privada hay que mencionar el proyecto Lanzadera impulsado por Juan Roig, dueño de Mercadona, o la red de mentores e inversores creada por la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha.



La proliferación de mentores no se limita a empresas nuevas

momentos de creación de la empresa, para hacerlo desde la mejor posición para tener éxito». A diferencia de otras técnicas de tutelaje empresarial, el mentoring facilita el establecimiento de vínculos personales entre el mentor y el emprendedor, de modo que la colaboración puede mante-

nerse una vez finalizado el programa por el que contactaron. Es el caso, por ejemplo, de Francisco José Palomo, Heliana Sánchez y Fiona Miller, mentor y emprendedoras que trabajaron juntos en el marco de la red de mentores que desde 2012 tiene la Junta de Extremadura. Sánchez cuenta

que su mentor les aportó «experiencia, conocimientos, buenos consejos, saber que tienes una persona con la cual puedes seguir contando cuando se ha terminado el proyecto. Hemos tenido la gran suerte de tener una persona tan generosa, que ha traspasado el proyecto, en el sentido de que sigue estando presente para lo que necesitamos». Asegura que sin su ayuda y sus contactos habrían tardado más tiempo en montar Sánchez & Miller, su empresa de exportación de productos gourmet extremos al Reino Unido. «Para nosotras -apunta- fue como pasar de una carretera secundaria a una autovía, porque ya tenías todo mucho más claro».

EXPERIENCIA VITAL

Palomo, socio de la consultora Innode, se incorporó como mentor del programa convencido de que «en el medio rural es muy importante la dinamización del espíritu empresarial a través de tutores, de personas que han desarrollado su proyecto empresarial en el territorio y que saben hablar el mismo idioma de las personas que habitan en el territorio, es decir, que conoce sus problemas y no les habla con terminología anglosajona». Su primera experiencia

no llegó a dar frutos, aunque ésta también es tarea del mentor: «Tienes que intentar exponerles a las personas la realidad. Si ves que se van a pegar contra una pared, es mejor avisar». La segunda, ya con Sánchez y Miller, fue «muy positiva», tanto por el resultado como por la relación personal. Y ya ha realizado incluso una tercera mentorización al margen del programa.

«Dinamizar el espíritu empresarial a través de tutores es clave en el medio rural»

Aunque el mentoring para emprendedores es la faceta más visible de esta metodología de aprendizaje, su interés también está creciendo en las empresas ya constituidas. La razón está, según María Luisa de Miguel, en que nos encontramos en unos entornos de cambio constante que exigen una mayor capacidad de aprendi-

zaje. Además, desde la aparición del concepto de inteligencia emocional, psicología positiva y otras teorías, las organizaciones han entrado en un proceso de búsqueda constante para mejorar el desempeño y rendimiento de las personas. Esta demanda está favoreciendo el crecimiento y la creación de consultoras especializadas en servicios de «mentoring».