

TALLER MENTORÍA II

Módulo 1

ETAPA 3- PITCH SÓLIDO

Objetivos:

- Conocer la importancia del mentor y mentoría.
- Definir los aspectos del emprendimiento que necesiten ser potenciados (necesidades de mentoring).
- Establecer un plan de trabajo acordado entre ambas partes (mentor y mentoreado).
- Se espera que el emprendedor obtenga una visión externa, la cual le ayude a identificar mejoras y oportunidades en el proyecto permitiéndole avanzar más rápido y cometer menos errores

¿Qué es el mentoring?

El mentoring es el acto de ayudar a otro a aprender, de modo que, en el mismo acto, el que enseña *aprende* y el que aprende induce a la *reflexión* al que enseña. Esto crea un ciclo virtuoso de aprendizaje.

Es una relación basada en el compromiso personal entre mentor y mentorizado (o *mentee*) a través de la cual se comparten experiencias, conocimientos y contactos para contribuir al crecimiento personal y profesional del mentorizado (*mentee*).

A diferencia de otros tipos de apoyo como la consultoría, el coaching o la formación, el mentoring es el único que, por definición, no es remunerado.

Mentoring para emprendedores o startups

Se basa en una gestión innovadora, eficaz y diferenciada. No se trata de ofrecer ideas u opiniones superficiales. Se trata de ayudar al emprendedor a mejorar personalmente y a encontrar el camino adecuado para conseguir aquello que quiere lograr para su startup.

Fundamentalmente el mentorizado (emprendedor) requiere apoyo para la puesta en marcha o para la consolidación de su startup. El *mentoring* para emprendedores se basa en la confianza mutua y en una serie de premisas básicas.

Se espera que el mentor tenga un conocimiento profundo del mundo de la empresa para “*visualizar lo que le espera*” al emprendedor, habilidades para ayudar a otros y para que éstos puedan ver las cosas de formas distintas, tiempo disponible durante el periodo de apoyo y motivación para ayudar a establecer y a seguir un **plan de acción con objetivos claros**.

Se espera del mentorizado (emprendedor) que entienda que él es el principal motor y único responsable del éxito o fracaso de la relación, que sea capaz de realizar una evaluación inicial de sus puntos fuertes y de aquéllos en los que quiere mejorar, que establezca un plan de acción con objetivos claros en colaboración con su mentor o mentores y que se comprometa a trabajar en las áreas de aprendizaje que él mismo define.

Beneficios del mentoring para emprendedores:

- Brinda experiencias que no están en libros
- Aumenta la probabilidad de éxito
- Crea oportunidades de networking
- Ayuda a permanecer en el negocio por más tiempo
- Desarrolla en el mentor mayor inteligencia emocional

Un mentor prefiere a los mentorizados que:

- Tienen un deseo de crecer en áreas que son de su interés.
- Poseen una actitud positiva hacia el intercambio y el aprendizaje.
- Tienen interés genuino en ser ayudados para avanzar en su carrera.
- Tienen el potencial y el tiempo para ser proactivos.
- Mantienen la iniciativa en la relación.

Las características de un potencial mentor son:

- Con experiencia en áreas que le interesan al mentorizado.
- Siente un interés genuino de ayudar.

- Tiene la capacidad y el tiempo para darle apoyo
- Posee una red de contactos profesionales.
- Es una persona de confianza, sin prejuicios, con ética, seguro de sí mismo y que sabe escuchar.

Las relaciones de *mentoring* para emprendedores se caracterizan por su complejidad y por la necesidad de flexibilidad. Por un lado, establecer un marco adecuado para la relación con un calendario fijo de reuniones presenciales (o virtuales), contar con informes de seguimiento resulta ser relevante, pero no es menos importante estar abiertos a cambios respecto a la planificación inicial, a entender que el mentor puede ser más joven, sin olvidar la importancia de acceder a buenos mentores que participan de programas de prestigio y buenos resultados.

Principios de una relación de mentoring

Para ser eficaz, la relación de mentoring debe guiarse por los siguientes principios:

- *Respeto*. El aprecio mutuo es básico.
- *Colaboración*. Tanto el mentor como su mentorizado desempeñan un papel de socios con metas concretas de desarrollo.
- *Expresión libre y honesta*. Pueden compartir fortalezas y debilidades, sueños y metas, experiencias pasadas, presentes y futuras. Los dos pueden ofrecer y escuchar comentarios mutuos con un espíritu constructivo.
- *Sensibilidad*. Como en cualquier tipo de colaboración respetuosa, necesitan ser sensibles y receptivos a los objetivos, necesidades y perspectivas del otro.
- *Responsabilidad*. Cuando se cumplen los acuerdos, se fortalece la confianza y se ayuda a mantener una relación centrada y productiva.
- *Confidencialidad*. Esto aumenta la sensación de ser vulnerable, pero al mismo tiempo aporta seguridad en las conversaciones difíciles.
- *Iniciativa*. Trabajar por la relación.

Una de las principales necesidades de las startups es el acceso a redes de contacto que les permitan tomar decisiones y poner en marcha iniciativas con mayores garantías de

éxito. Las empresas de mayor tamaño cuentan con recursos y experiencia que les permiten desarrollar conexiones empresariales en las que apoyan su actividad. Sin embargo, estas redes no son accesibles a los emprendedores. Aun en fase de adquisición de nuevos conocimientos técnicos y de negocio y de desarrollo de nuevas habilidades de dirección.

Para facilitar estos contactos existen organizaciones que guían al emprendedor, como las **Redes de Mentores**. Estas redes surgen como un intermediario que conecta a emprendedores y mentores buscando establecer relaciones que apunten a apoyar a los emprendedores en la difícil tarea de hacer empresa. Según cifras del Ministerio de Economía Chileno, el 70% de los negocios que cuentan con un mentor sobrevive el doble de tiempo que aquellos que no¹.

Según el reporte de la Industria de Redes de Mentores, estudio elaborado por la Universidad Adolfo Ibañez (UAI)², la red de mentores más antigua en el país nace el año 1998. Desde entonces, el número de redes y su cobertura a lo largo del territorio ha ido aumentando año a año. Al año 2020 se identificaron 25 redes de mentores a lo largo del país, un 51,9% de ellas han sido apoyadas por Corfo (cuentan con subsidio para sus operaciones)

Los investigadores de la UAI plantean que a pesar de que en Chile hay redes que llevan más de 20 años operando, se trata de una industria aún inmadura. Los emprendedores y potenciales mentorizados no siempre entienden el valor ni el significado de una mentoría. Por otro lado, el número de redes identificadas varía año a año (surgen nuevas redes y desaparecen algunas a las que se les extingue el subsidio público), A nivel de industria aún no hay una organización o asociación que reúna a las redes de mentores de Chile, quienes consideran tanto en Santiago como en las otras regiones que hay mucho más espacio para cooperar entre ellas, y que el nivel de vinculación entre las mismas es extremadamente bajo.

¹ <https://www.capital.cl/mentoring-beneficio-negocios/>

² <https://ecosistemaemprendimiento.uailab.cl/wp-content/uploads/2020/09/Reporte-redes-BAJA.pdf>

A raíz del estudio de la UAI, se detectó una escasa organización de la información que permita a los emprendedores identificar cuáles son y dónde están las redes de mentores. Lo anterior generó el Directorio de Redes de Mentores de Chile 2020³, que constituye un aporte al ecosistema emprendedor.

Al 2020 existían 25 redes de mentores en el país. La oferta de las redes de mentores es más o menos similar, ofreciendo la gran mayoría conectar a los emprendedores o solicitantes de mentorías con alguno de los mentores que tienen disponibles. La mayoría de éstas cobran por sus servicios de mentoría (55%) y ofrecen mentorías de entre 4 a 8 sesiones, teniendo en promedio 5 sesiones y cobrando entre \$150.000 y \$600.000 pesos chilenos. Pese a que todas ellas tienen como objetivo la realización de mentorías, las redes varían en dos aspectos principales: su público objetivo y su modelo de negocios.

Redes de Mentores de Chile 2020

- | | |
|--|--|
| 1. Acción Emprendedora | 12. Mentores por Chile |
| 2. ADN Mentores | 13. MentorINN |
| 3. Apoyo a Innovación y emprendimiento en Salud Digital (CENS) | 14. Mujeres Empresarias |
| 4. Compite | 15. Netmentora |
| 5. Comunidad Mujer | 16. Programa Promociona |
| 6. ChileGlobalVentures (FundaciónChile) | 17. Red de Mentores 3IE-USM |
| 7. Chrysalis | 18. Red de Mentores Atacama |
| 8. Endeavor | 19. Red de Mentores del Centro de InnovaciónUC |
| 9. Ganeshalab | 20. Red de Mentores OpenBeauchef |
| 10. Imagine Lab | 21. Red de Mentores Región Estrella |
| 11. Mentores de impacto | 22. Simón de Cirene |
| | 23. StartupChile |
| | 24. UDDVentures |

³ https://ecosistemaemprendimiento.uailab.cl/wp-content/uploads/2020/09/06.09.2020.directorio_de_redes_de_mentores_baja.pdf

25. WoomUp

Actualmente en la región del Biobío operan 5 redes de mentores. La Red de Mentores IU de IncubaUdeC, no alcanzó a estar incorporada en el Directorio elaborado por la UAI.

1. Compite
2. Mentores por Chile
3. MentorINN
4. UDDVentures
5. Red de Mentores IU de IncubaUdeC

Respecto a su público objetivo, la mayoría de las redes se enfoca en el segmento emprendedor. De acuerdo con los resultados obtenidos del estudio, de la UAI alrededor de la mitad de éstas (58%) suele mentorear a emprendimientos que se encuentran en etapas startup o semilla. Esta cifra es aún mayor para regiones, donde prácticamente el total de los mentorizados se encuentra en estas etapas.

Más de alguien se preguntará ¿por qué tener redes de mentores que intermedian y no hacer un proceso más directo donde cada emprendedor busca a su propio mentor? Porque el hecho de que alguien sea un buen empresario no significa que sea un buen mentor. Se requiere entrenamiento y seguimiento del proceso. Esa es la razón fundamental de que existan las redes de mentores, donde se fomenta el aprendizaje y la conexión.

Características comunes de las redes de mentores

- El servicio básico consiste en reuniones periódicas entre el emprendedor y su mentor.
- Los participantes (mentor y mentorizado) disponen de apoyo y formación en la función para facilitar el enfoque práctico y la calidad y resultados esperados por ambas partes.

- Las reuniones entre las parejas que se determinen tienen lugar con una periodicidad mensual mínima. La relación de mentoring en el programa dura en promedio 6 meses.
- Se basa en la voluntad e interés mutuo de ambas partes, sin remuneración monetaria a los mentores.
- **Total confidencialidad** entre las partes.