

Innovación y Emprendimiento

Mentorías para emprendedores, una forma de impulsar el negocio

Esta alternativa permite fortalecer las áreas de la empresa de las cuales el emprendedor no tiene conocimiento.

TECNÓSFERA | [@TECNÓSFERAET](#)



La mentoría puede ayudar a identificar las falencias del emprendimiento.
ARCHIVO EL TIEMPO

Los retos que asume un emprendedor a la hora de sacar su idea de negocio adelante son varios, sobre todo porque en muchas ocasiones no se tienen en cuenta todas las áreas que hay que ejecutar para que el proyecto termine siendo exitoso.

En este sentido, una gran alternativa que puede agregar valor al proceso adelantado por el emprendedor son las mentorías con expertos en el campo empresarial. Esto consiste en recibir un acompañamiento que permita identificar de una forma objetiva y clara los diferentes aspectos que tiene la empresa y cuáles son los que se deben optimizar.

Para esto hay que tener claro que un emprendedor, si bien puede ser un experto en su campo profesional o tener claro cuál es el producto o servicio que quiere sacar adelante, puede tener muchos vacíos en cómo estructurar su compañía en todos los niveles.

“Uno no se las sabe todas, una persona puede ser una experta en un tema específico o tener una idea espectacular, pero no tener claro cómo ejecutarla. Por eso un mentor ayuda a mirar todos los aspectos relacionados con la empresa, como temas comerciales, administrativos, de marketing, financieros o de producto, para conocer cuál es el segmento del mercado”, asegura Juan Pablo Amoroch, mentor profesional.

Las mentorías pueden ser generales, las cuales se realizan en fases más tempranas del emprendimiento, en donde el experto puede ayudar a organizar todo el modelo de negocio para así arrancar, o estar enfocadas en las falencias que la persona ya ha identificado dentro de su empresa.

¿Cómo es el proceso?

Actualmente en el país hay varias alternativas para acceder a mentorías, desde aceleradoras como Connect Bogotá o agencias del Gobier-

“Una mentoría que enseñe procesos logra que ese proceso se vuelva un activo del emprendimiento”.

Lina García
FUNDADORA DE SMART TAP

no Nacional como iNNPulsa, que ya brindan acompañamiento a emprendimientos en el país. También hay varias compañías que ofrecen este tipo de servicios.

Para empezar es importante que ya se tengan identificadas

cuáles son las cosas que se quieren impulsar y ajustar en el negocio, eso permitirá tener claro cuál es el asesor que se necesita. Algo que puede hacer toda la diferencia es la empatía entre el emprendedor y el mentor, ya que todo es trabajo en equipo.

“Un mentor tiene que tener un proceso, que se establezca cuál es el camino a tomar para que sea más productivo y rentable el negocio. Existen procesos para todo, comerciales, financieros, de optimización tributaria, de innovación. Si hay algo que marque el éxito de una mentoría en términos de los resultados, es que todo esté caracterizado, porque los procesos se quedan en las empresas, mientras que las habilidades se quedan en las personas. Entonces, una mentoría que enseñe procesos logra que ese proceso se vuelva un activo del emprendimiento, que perdure a través del tiempo”, precisa Lina García, cofundadora de Smart

Tap Group, compañía enfocada en el tema de consultorías.

En este sentido, señala Paula Amador, mentora de Connect Bogotá, es importante que el emprendedor esté dispuesto a someterse al proceso y sea sincero con el estado de la compañía, ya que esto permitirá ser más efectivos a la hora de plantear la estrategia.

“La mentoría es como ir al médico, uno le cuenta al médico incluso lo que da pena para que él pueda hacer el diagnóstico y ayudar. No se trata de poner la empresa bonita con el mentor y no contar la verdad en términos de cómo está mi situación financiera, mi equipo de trabajo, entre otros, porque todo eso dificulta el proceso de la mentoría”, detalla Amador.

Por otro lado, es importante que los emprendedores estén abiertos a recibir las observaciones que tiene la idea de negocio.

“Algo muy común y que es un gran error es que la persona se enamora ciegamente del emprendimiento, y no analice objetivamente los aspectos que pueden ayudar a desarrollarlos empresarialmente. Las personas suelen asumir que lo que les gusta a ellos es lo que les gusta a todos e ignoran el mercado al cual quieren llegar y no validan la idea con otros”, asegura Amoroch.

Por último, el emprendedor debe enfocarse en llevar a cabo la estrategia y que esta no se quede en el papel. “Muchas veces, los emprendimientos viven en lo urgente. La operación se come la estrategia y por eso la mentoría no logra los resultados esperados, porque el emprendedor se queda apagando incendios”, puntualiza Amador.