

# Las empresas se apoyan en la Red Mentoring al abordar su desarrollo

**EXPERIENCIA/** Más de medio centenar de empresarios aporta sus contactos y experiencia de forma altruista a empresas con cierta trayectoria que afrontan decisiones decisivas.

Silvia Pena. Santiago

Numerosas empresas encuentran dificultades cuando tienen que decidir si ampliar su negocio, que crezca, abra nuevos mercados o cuente con más personal. Ante esta encrucijada y la incertidumbre de que las decisiones sobre cómo hacerlo sean acertadas, es cuando se integran en la Red Mentoring, compuesta por un amplio número de mentores coordinados desde Bic-Galicia, centro dependiente del Igape, que aportan su experiencia y conocimientos de manera altruista a aquellas compañías que viven un momento de dificultad. La entidad se encarga de dar a conocer a las empresas en fase de expansión y crecimiento las posibilidades que ofrece la red a la vez que trata de captar profesionales con el objetivo de reforzar y consolidar su actividad.

Con la ayuda que les prestan los mentores, las empresas reconocen oportunidades y amenazas de negocio que no habían sido detectadas. Un intercambio de experiencia e información que se realiza desde el centro de una forma totalmente gratuita, tanto para el tutor que aporta sus contactos y experiencia profesio-

**El servicio, creado en 2008 por Igape, Xesgalicia y Bic, ha atendido ya a 44 empresas**



J. García, director de área de Bic, y P. Conde, de la Red Mentoring./ S.P.

## De mentorizada a mentora

Almudena Eizaguirre, mentora y Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, destaca que la empresa sea objeto de mentorización "es una cuestión más de actitud que de perfil, de que les interese descubrir sus áreas de mejora. Se observan los beneficios del desarrollo del talento y se gana en eficacia". Alguna de las empresas que conforma la red acaba integrándose como mentor novel acercando sus capacidades a otras compañías. Fernando Álvarez, de Helados Gael, explica cómo su empresa necesitó de dos mentores. "Necesitábamos un análisis económico y planificar actuaciones a medio plazo. Después pensamos que sería bueno exponer acciones comerciales. Propusimos a la red la participación de ambos, lo que nos permitió mejorar nuestro rendimiento y clientes".

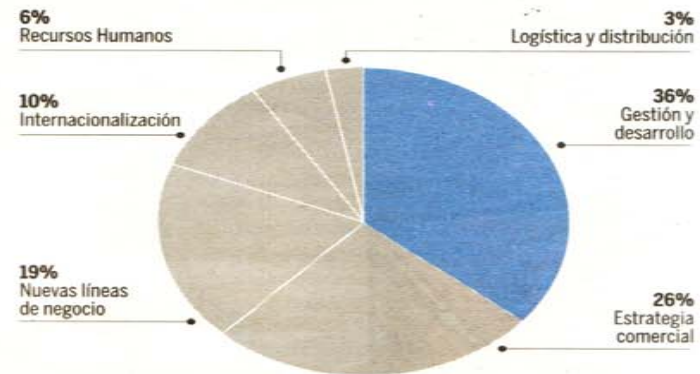
nal acreditada, como para la empresa. Entre las áreas más demandadas por las compañías se encuentra la gestión y desarrollo empresarial (ver gráfico), estrategia comercial,

nuevas líneas de negocio, relaciones internacionales y recursos humanos, entre otros.

Placeres Conde, responsable de la red creada en el año 2008 por Igape, Xesgalicia y

## ÁREAS DE MENTORIZACIÓN

En porcentaje.



Fuente: Rede Mentoring (BIC Galicia)

Expansión

Bic Galicia, indica que desde su puesta en marcha "un total de 44 empresas han decidido sacar el máximo partido a los recursos de los que disponen a través del asesoramiento que les presta la Red, disminuyendo el riesgo de la evolución y el crecimiento empresarial". "La mayoría son empresas muy cualificadas a nivel técnico, con una destacada base tecnológica, pero que necesitan apoyo en ámbitos como el marketing, la gestión empresarial o los recursos humanos, en los que flaquean", explica.

Bic Galicia cruza los datos y pone en contacto a la empresa, atendiendo a sus necesidades concretas de apoyo, y al mentor, quien aporta su experiencia de mercado y de ges-

tión. El proceso tiene una duración máxima de cinco encuentros. "De los 31 procesos iniciados, sólo cuatro han sufrido un parón por la imposibilidad de las empresas de reunirse con el mentor", destaca Placeres. "Tras el seguimiento vemos que está siendo sumamente ventajoso para ambas partes; un proceso sin coste en el que el mentor traslada una experiencia valiosa y tiene la satisfacción de la ayuda prestada, mientras que el empresario adquiere capacidades que redundan en mayor beneficio empresarial".

Entre las empresas mentorizadas aparecen todos los sectores. En su mayoría están vinculadas a las TIC (27%), seguidas de las relacionadas con turismo y ocio (17%).