

Mentoring y crowdfundign

Sitio: Agencia de Habilidades para el Futuro

Curso: Práctica Profesional 1: Aproximación al mundo laboral 1º D

Libro: Mentoring y crowdfundign

Imprimido por: Eduardo Moreno

Día: domingo, 1 de junio de 2025, 14:34

Tabla de contenidos

1. Introducción

2. Mentoring

2.1. Funciones y estrategias de un mentor

3. Crowdfunding

3.1. Tipos de crowdfunding

3.2. Pasos del crowdfunding

1. Introducción



Introducción

Como viste a lo largo de todas estas semanas, un/a desarrollador/a de software no trabaja solo/a. Lo hace como parte de un equipo, estableciendo relaciones de colaboración e intercambio. Pero esas relaciones no se agotan en vínculos entre pares: incluyen también el trabajo conjunto entre personas con distintos niveles de experiencia, formación y jerarquía en un contexto laboral. Y también los lazos que sirven para co financiar un proyecto y darle entidad.

Te invitamos a conocer dos maneras fundamentales de relación laboral que potencian y enriquecen los proyectos: mentoring y crowdfunding.

2. Mentoring



¿Qué es el mentoring y cuál es su importancia?

Las relaciones entre compañeros de trabajo no solo son de colaboración de pares: también pueden ser de mentoría.

El mentoring es una **práctica de enseñanza y aprendizaje**, desarrolla con la guía de una figura denominada "mentor": se trata de una persona con gran capacidad, experiencia y conocimientos que pone sus facultades al servicio de los demás en un tema o ámbito determinado. Se trata de una fuente de inspiración en un tema o ámbito determinado.

El mentor guía al aprendiz, que cumple un rol activo en este proceso, para lograr los objetivos profesionales buscados y desarrollar su potencial talento.

El mentoring no solo favorece al aprendiz, sino también al equipo de trabajo todo, ya que se fortalece y enriquece a partir del desarrollo de sus miembros.

Los objetivos de esta práctica son:

- Favorecer el desarrollo personal y profesional, construyendo conocimientos en determinadas áreas.
- Identificar problemas y salvar obstáculos que impidan ese desarrollo.
- Fortalecer la autoconfianza del aprendiz.
- Potenciar la autonomía y la toma de decisiones.
- Generar la motivación del aprendiz.
- Crear vínculos y contactos que en un futuro pueden ser relevantes.
- Potenciar una mejor comunicación.

La relevancia del mentoring radica en la capacidad de mejorar la productividad, gestionar las habilidades y conocimientos del equipo de trabajo de manera sistemática y ordenada, desarrollar y retener el talento y fomentar el liderazgo.

2.1. Funciones y estrategias de un mentor



El mentor: características y roles

No cualquier persona ni en cualquier momento puede ser mentor. Este rol es complejo, ya que se es compañero/a y guía al mismo tiempo, y requiere poseer ciertas características fundamentales:

- Habilidades comunicativas
- Inteligencia emocional
- Prestigio en el equipo de trabajo
- Flexibilidad y disponibilidad
- Compromiso personal
- Conocimientos teóricos
- Competencia práctica

El rol del mentor supone poner en práctica de manera sistemática y organizada una serie de funciones. No se trata, simplemente, de ser carismático ni inspirador, sino de cumplir con las siguientes pautas:

- Acompañar. El mentor acompaña el proceso de su aprendiz.
- Ser un modelo. El mentor es un modelo de conducta profesional para el aprendiz.
- Ofrecer ayuda y contención. La función central del mentor es apoyar y ayudar a su aprendiz con ideas, consejos, escucha, recursos materiales.
- Motivar. Resulta fundamental señalar al aprendiz el valor y sentido de sus acciones en el equipo de trabajo.
- Desafiar. El mentor debe proponer al aprendiz problemas y situaciones que desafíen sus capacidades y lo conduzcan superarse.

¿Cómo desarrolla su tarea el mentor?

En un contexto laboral, el mentor tiene una serie de herramientas para poder llevar a cabo su rol. Estas estrategias incluyen el modelaje (por ejemplo, permitiendo al aprendiz ver de cerca el proceso de trabajo del mentor en un proyecto determinado), la narración autobiográfica (cuando cuenta situaciones concretas por las que pasó, para que el aprendiz conozca formas de resolución posibles), la escucha activa (escuchando las dudas, problemas o emociones que el aprendiz le cuente), la retroalimentación (el tutor observa la práctica del aprendiz y le hace una devolución que señale los puntos positivos y le marque en qué aspectos mejorar). El mentor también puede poner al alcance del aprendiz sus contactos o recursos personales para facilitar el desarrollo profesional del aprendiz.

3. Crowdfunding



Crowdfunding: ¿qué es?

Las relaciones en el mundo del trabajo no solo implican a los colegas y compañeros con los que compartimos el día a día. Hay otro tipo de vínculos que tienen que ver con el financiamiento de los proyectos.

Si tu camino es emprender, una de las preocupaciones fundamentales es cómo obtener los capitales necesarios para iniciar tu proyecto. Puede ser que este sea de bajo costo y que puedas solventarlo con tu inversión... o puede que no. En el mundo laboral emprendedor hay, entonces, una opción que resulta fundamental: el crowdfunding o financiamiento colectivo.



El crowdfunding nació hace varias décadas con la forma de donaciones o contribuciones para una finalidad social o artística determinada. Pero la financiación colectiva fue ampliándose hacia otros fines, transformándose hasta ser, hoy en día, una nueva manera de invertir para financiar y desarrollar emprendimientos o proyectos productivos de la economía real.

En Argentina, seguramente el financiamiento colectivo sea el protagonista del segmento de mercado del capital de riesgo, enfocado en el campo emprendedor joven.

¿Cuál es la relevancia de esta Forma de Financiamiento?

El crowdfunding permite la puesta en marcha y desarrollo de un proyecto gracias a pequeñas inversiones de un gran número de personas. Resulta una opción muy atractiva cuando es difícil acceder a otras formas de financiación (como préstamos dentro del sistema bancario, por ejemplo) y por eso tienen su nicho en el sector emprendedor.

En el siguiente video podés conocer las bases del funcionamiento de este tipo de financiamiento colectivo.

Switch de ideas, ¿Qué es el crowdfunding?



3.1. Tipos de crowdfunding



¿Qué tipos de crowdfunding existen?

Si de financiamiento colectivo se trata, no hay una sola manera de realizarlo. A continuación, te contamos qué tipos de crowdfunding existen y cuál es el más adecuado para un emprendimiento IT.

Crowdfunding de recompensas

Es el tipo de financiación masiva que más fondos puede juntar. En este tipo de campañas de crowdfunding, los inversores realizan una aportación de dinero a cambio de un producto o servicio relacionado con el proyecto en el que está invirtiendo.

Esto es muy típico, por ejemplo, de las campañas de micro mecenazgo destinadas a lanzar el primer disco de un grupo musical, la publicación de un libro de un escritor independiente o la muestra de un artista.

Crowdfunding de donación

Hay muchos proyectos relacionados con causas sociales o proyectos solidarios que siguen este modelo de financiación. Se presenta la idea o el proyecto y los inversores funcionan como donantes: aportan para apoyar una causa, sin esperar nada a cambio. Como ya mencionamos, estos dos primeros tipos de financiación están en el origen de esta modalidad.

Crowdfunding de acciones

Es otro de los tipos de crowdfunding vigente. En este modelo, el inversionista pasa a formar parte del proyecto como accionista; es decir, recibe un porcentaje de los beneficios en función del aporte que realizó.

Crowdfunding de préstamo

También se lo llama **crowdlending**. Es el tipo de crowdfunding más parecido al préstamo tradicional sistema financiero. En esta caso, se ofrece como contraprestación al inversor un determinado interés sobre el capital aportado, aunque por lo general este interés es mucho más bajo que el del mercado.



3.2. Pasos del crowdfunding



¿Qué pasos se deben seguir para realizar crowdfunding?

1. Elegir la plataforma de crowdfunding

Si tenés una idea clara para tu emprendimiento de diseño de software, es momento de pensar en la financiación.

Si elegís un sistema de crowdfunding, el primer paso es seleccionar entre las diversas plataformas de financiación colectiva. Existen muchos sitios web de crowdfunding, podés investigarlas para ver cuál se adapta mejor a tus necesidades. Te mencionamos algunas de las más importantes para que puedas navegar por la web y buscar más información:

- [Verkami](#)
- [Patreon](#)
- [Kickstarter](#)
- [Lánzanos](#)
- [Ulule](#)
- [Indiegogo](#)
- [LendingClub](#)



2. Presentación del proyecto

Si ya sabés cuál va a ser la plataforma a utilizar, el siguiente paso es presentar tu proyecto a posibles inversores. Es una fase que requiere tiempo y esfuerzo, ya que lo que decidas mostrar será la cara del proyecto al público y marcará la posibilidad de atraer más donantes.

La información mínima que tiene que estar es: una descripción completa del proyecto, la cantidad de dinero que necesaria para iniciarlo, un período de tiempo, modalidad de recompensa. La plataforma elegida evaluará tu proyecto y, si cumple con los requisitos, pasará a la siguiente fase: la publicación.

3. Publicación

Cuando se publica tu emprendimiento, estará disponible en el directorio de selección de proyectos de la plataforma elegida durante el período de tiempo que hayas pautado para que los inversores puedan hacer sus aportes de dinero.

En esta fase es fundamental visibilizar al máximo tu proyecto, para que más personas puedan verlo y, por lo tanto, aumenten las posibilidades de inversión. Podés usar estrategias de marketing, redes sociales y un estilo comunicativo eficaz para darle más potencial.

4. Cierre del plazo

Puede ocurrir que juntes los fondos necesarios antes de que se cumpla con el plazo de tiempo que estipulaste; en ese caso, podrás poner en marcha tu proyecto. La plataforma se encargará de gestionar que se cumpla el modelo de recompensa que publicaste para la financiación colectiva y que cada inversor reciba lo que corresponda.

Por el contrario, si cuando se vence el plazo todavía no pudiste recaudar los fondos que se requieren, la plataforma realizará la devolución a los inversores y el proyecto no se realizará.

