



CENTRO DE INNOVACION UC
ANACLETO ANGELINI



RED DE MENTORES

MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS

ÍNDICE

Carta de Conrad von Igel, Director Ejecutivo del Centro de Innovación UC
Carta de Sebastián Sichel, Vicepresidente Ejecutivo de Corfo

Nuestra misión
¿Cuáles son los objetivos de este manual?
Valores que nos inspiran
Oferta de valor: Certificación internacional
¿Quiénes participan en la Red de Mentores?

¿Qué es el *mentoring*?
Plan de Trabajo:
· Encuentro inicial
· Ideas para preparar la primera reunión de trabajo
· Consideraciones importantes
· Sesiones de Mentoría
Módulos para guiar el desarrollo de la mentoría

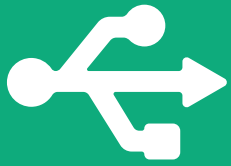
¿Qué se espera del mentor?

Ignacio Meza, NODO
Francisca Puga, Triple P
Evelyn Contreras, AVANZA Inclusión



0.1

PRÓLOGO



0.2

RED DE MENTORES DEL CENTRO DE INNOVACIÓN UC

NUESTRA MISIÓN

¡Bienvenido a la Red de Mentores del Centro de Innovación UC!

Nuestro principal objetivo es enriquecer el ecosistema de innovación y emprendimiento en Chile a través de la creación de instancias de mentoría para los emprendedores. Es por ello que hoy integras un programa cuya misión es apoyar el crecimiento de emprendedores dinámicos, innovadores y de alto potencial para que alcancen el mayor éxito posible.

Emprendedores de las más diversas áreas potenciarán su camino a través del acceso a tu experiencia, conocimientos, *know how* y conexiones.

Los mentores que pertenecen a la Red tienen la oportunidad de:

- Conectarse con nuevas tecnologías, emprendimientos, tendencias y modelos de negocios.
- Aportar al éxito y crecimiento de emprendimientos innovadores y multi-industria del país por medio de la entrega de experiencia y conocimientos de mentores que enriquezcan el proceso de toma de decisiones y el desarrollo de sus negocios.
- Asegurar excelencia y calidad operacional en todo el proceso de *mentoring* aplicando metodologías de trabajo.
- Convocar a empresarios, profesionales y emprendedores de gran experiencia y trayectoria en la Red del Centro de Innovación UC y la Pontificia Universidad Católica de Chile, para que entreguen su conocimiento a emprendedores de todo el país.



¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE ESTE MANUAL?

- Apoyar a la transferencia de conocimientos entre empresarios, expertos del mundo de la empresa, personas con una amplia trayectoria profesional y nuevas compañías innovadoras que quieran crecer, ampliar mercados o mejorar la eficacia en sus procesos.
- Afianzar el éxito de las iniciativas empresariales más innovadoras en las distintas etapas de desarrollo.
- Entender el valor que tiene el mentor en el ecosistema a través de la entrega de sus vivencias, experiencias y escenarios en la labor de *mentoring* y en su relación con el emprendedor.
- Aprender y ensayar una metodología de *mentoring* probada que permitirá a los asistentes una rápida puesta en práctica de su función como mentor.
- Aportar técnicas y herramientas de trabajo para el adecuado desarrollo de la actividad de mentor.
- Conocer las mejores prácticas de *mentoring* apoyadas en testimonios e investigaciones.

VALORES QUE NOS INSPIRAN

La Red de Mentores del Centro de Innovación UC cree en la integración, el compromiso con la sociedad, excelencia e innovación en su servicio, enmarcado en un actuar transparente en los procesos llevados a cabo en el ámbito de su programa.

Nuestro Código de Ética y Buenas Prácticas incluye los siguientes valores y principios:



NEUTRALIDAD

Todos los integrantes de la Red de Mentores deben apoyar a los emprendedores en forma objetiva, con profesionalismo y exigencia, sin discriminación alguna.



INTEGRIDAD

Los miembros de la Red son personas de ética y valores intachables. Son gente de acción, positiva y apasionada por llevar adelante sus proyectos.



CONFIDENCIALIDAD

Todos los miembros adquieren el compromiso de cuidar y no divulgar a terceros ningún tipo de información sensible proporcionada por los emprendedores a los que apoyan, tales como, información financiera, legal, societaria, de clientes, fusiones y compras.



INDEPENDENCIA

Las interacciones entre miembros de la Red deben ser libres de conflictos de intereses. Se debe actuar desinteresadamente y con el único objetivo de ayudar a los emprendedores, por sobre el interés propio o el de terceros.



EXCELENCIA

Todos los integrantes son reconocidos y destacados profesionales en sus respectivos campos de acción, quienes entregan asesoría estratégica de difícil acceso en el mercado para los emprendedores.



TRANSPARENCIA

Todos los integrantes de la Red de Mentores deben informar al equipo coordinador ante cualquier acción a tomar que pueda vulnerar, cualquiera sea su grado, algunos de los principios y reglas.

OFERTA DE VALOR: CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL



Esta certificación se realiza una vez al año y está dirigida a los mentores de la Red, con el objetivo de entregar formación y herramientas para desarrollar habilidades de *mentoring*, así como también gestionar el proceso de apoyo.

Desde 2018, a partir de una inédita alianza de colaboración con la Red de Mentores 3IE - USM y la Red de Mentoring de España, ofrecemos un completo programa a 10 participantes de nuestra Red de Mentores del Centro de Innovación de la Universidad Católica.

Durante el programa de formación, los mentores participantes reciben herramientas formativas a través de una etapa de aprendizaje que consta de talleres prácticos y tienen una aplicación comprobada en la realidad del emprendimiento nacional.

El dinamismo de los módulos convierte al programa en un referente a nivel internacional, con contenidos y tendencias actuales en el ámbito del *mentoring*.

¿QUIÉNES PARTICIPAN EN LA RED DE MENTORES?

MENTORES

Empresarios o directivos con gran experiencia, conocimientos y vivencias de utilidad para otros emprendedores, y con interés en compartirlos. Son responsables de guiar y apoyar al emprendedor en el desarrollo de su proyecto y confiando en que su experiencia, *know how* y redes pueden aportar valor en diversas áreas como marketing, ventas, exportaciones, gerencia, finanzas, contabilidad, administración, liderazgo, gestión de equipos, manejo de conflictos, entre otros. especialistas.

MENTEES

Emprendedores con empresas innovadoras, ya sea en su modelo de negocios, producto o servicio, capaces de crecer de manera rentable, rápida y sostenible en el tiempo, con gran potencial de escalabilidad e internacionalización. Son personas con potencial de alto impacto, es decir, que son capaces de aportar al desarrollo económico, crear empleos y transformar industrias, y que, además, cumplen con los valores propios de Red de Mentores del Centro de Innovación UC.



EQUIPO DE COORDINACIÓN

Son los encargados de transmitir entre los participantes la metodología de trabajo. Esto incluye instruir a los integrantes de la Red en el proceso y darles seguimiento, formar a los mentores en su función, compartir buenas prácticas y actividades, y ser un punto de referencia ante cualquier acontecimiento que se pueda producir durante el programa.

FACILITADOR

Aquella persona que está para apoyar los procesos de mentoría del emprendedor con su respectivo mentor, y prestar ayuda al emprendedor cuando sea necesario.



0.3

METODOLOGÍAS DE LA RED DE MENTORES DEL CENTRO DE INNOVACIÓN UC

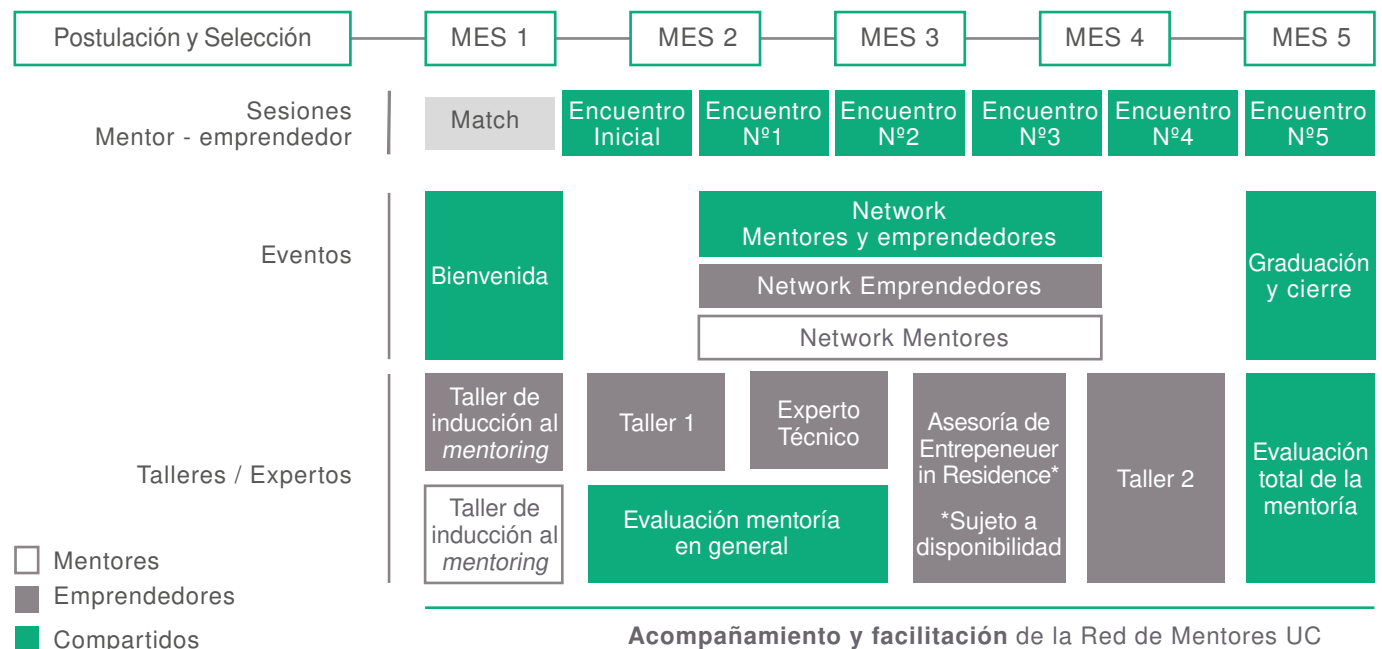
¿QUÉ ES EL MENTORING?

El *mentoring* lo podemos definir como el acto de ayudar a otro a aprender y desarrollar de la mejor manera sus talentos. Por lo tanto, de forma simultánea, el que enseña aprende y el que aprende induce a la reflexión y desarrollo de nuevas perspectivas. Finalmente, esto se traduce en un ciclo virtuoso de aprendizaje.

PLAN DE TRABAJO

El programa de la Red de Mentores del Centro de Innovación UC consiste en 6 mentorías con un mentor asignado, un taller de inducción al *mentoring* y talleres específicos según las necesidades de los emprendedores. Cada mentor cuenta con un kit para apoyar el desarrollo de las actividades. Además, en caso que el emprendedor

lo requiera, se gestionarán asesorías opcionales de parte de mentores técnicos y/o *Entrepreneur in Residence* en caso de que el emprendimiento así lo requiera. Mentores y emprendedores tienen ciertas actividades específicas durante cada etapa del *mentoring*, las cuales son revisadas mes a mes para evaluar el desempeño e impacto del programa.



ENCUENTRO INICIAL

Éste es el primer encuentro entre mentor y emprendedor, la fase de nacimiento de la relación, por lo tanto, se observará el *feeling* y *match* entre ambos.

IDEAS PARA PREPARAR LA PRIMERA REUNIÓN DE TRABAJO

- Pensar en cómo nos presentaremos a nuestro *mentee* y en la gestión de las expectativas. ¿Qué espera cada uno del otro?
- Compartir información relevante acerca de la empresa o de sus propios intereses, desarrollo y experiencia previa.
- Explorar cuáles son las fortalezas y necesidades de desarrollo del *mentee*.



“En nuestro primer encuentro generamos confianza. Sin confianza no existe relación entre emprendedor y mentor”.

KARINA BECK
Fundadora de Kaway

CONSIDERACIONES IMPORTANTES

- Son los participantes quienes coordinan sus propias agendas para el encuentro inicial. Deben avisar al Equipo de Red de Mentores del Centro de Innovación UC (coordinador y facilitador) la fecha y hora de la primera mentoría.
- La sesión de mentoría tiene duración de 1,5 horas.
- Las fechas de las próximas sesiones deben quedar agendadas con día, hora y lugar durante el Encuentro Inicial.
- En caso que en el futuro existan cambios de horario, deben ser informados con 24 horas de anterioridad al equipo de Red de Mentores del Centro de Innovación UC.
- Durante la primera sesión se debe fijar un Plan de trabajo que contemple el planteamiento de tres objetivos a perseguir durante las sesiones futuras.
- Se recomienda que el emprendedor lleve una presentación digital de su proyecto en este Encuentro Inicial para presentarlo al mentor.
- En caso de existir algún hecho que incomode a las partes, les pedimos comunicarla rápidamente al facilitador y coordinador de mentores para tomar medidas y activar los protocolos.
- Para el seguimiento de la mentoría, el facilitador llevará una bitácora interna que contendrá las tareas, compromisos y responsabilidades tomadas en las sesiones.

SESIONES DE MENTORÍA

Es la fase más extensa del programa y lo importante es mantener el foco en el ciclo virtuoso de aprendizaje que se genera entre mentor y *mentee*. Uno de los objetivos más importantes a trabajar es el desarrollo de estrategias que le permitan al emprendedor expandir su talento, mejorar sus habilidades y adquirir nuevos conocimientos. Esto se puede orientar través de:

- Buscar conexiones de aprendizaje.
- Identificar talentos asimilados y no reconocidos del *mentee*.
- Priorizar el desarrollo de habilidades.
- Ayudar al *mentee* a priorizar las áreas de trabajo, darse cuenta de qué es lo verdaderamente importante.

Para iniciar el plan de trabajo, considerando los objetivos designados en el Encuentro Inicial, los emprendedores y mentores deberán desarrollar actividades que les permitan el cumplimiento de los mismos en los siguientes encuentros. Al inicio de cada sesión, el facilitador será el responsable de retomar los avances y acuerdos del encuentro anterior para darle continuidad al plan.

Cada encuentro quedará registrado a partir de la siguiente minuta:

- Temas conversados.
- Opiniones emitidas.
- Compromisos acordados.
- Discusiones o debates.
- Qué sucedió durante la reunión.



“Escuchar, ser directo y hacer que el emprendedor encuentre las respuestas es clave para ganarse la confianza y lograr avances durante el proceso”.

FRANCISCO SANDOVAL

Gerente general de I2B Technologies.

MÓDULOS PARA GUIAR EL DESARROLLO DE LA MENTORÍA

1. ELABORAR UN DIAGNÓSTICO

- Definir el modelo de negocio del emprendimiento.
- Plantear tres objetivos que se quieren resolver durante la mentoría.
- Los objetivos deben ser claros, medibles, realistas y con plazo determinado.
- Establecer un plan de acción para cumplir los objetivos acordados.



“Es fundamental ser capaz de alinear las expectativas del emprendedor, ya que con los pies en la tierra, todos podemos trabajar tranquilos sabiendo que los temas planteados son realmente un aporte alcanzable”.

DIEGO BELMAR

Fundador de Phage Technologies S.A.

2. REALIZAR UN PLAN DE ACCIÓN

- Evaluar con el emprendedor cuáles son las “piedras de tope” y potenciales mejoras que tiene la empresa.
- Definir junto al emprendedor el problema o desafío que trabajarán durante la mentoría con el fin de potenciar el emprendimiento.
- Con esta definición se puede diseñar un plan de acción específico que aborde el problema.
- Un plan de acción detalla las actividades que se deben realizar para lograr el objetivo definido, poniendo alguna fecha estimada de realización y un responsable para cada tarea.

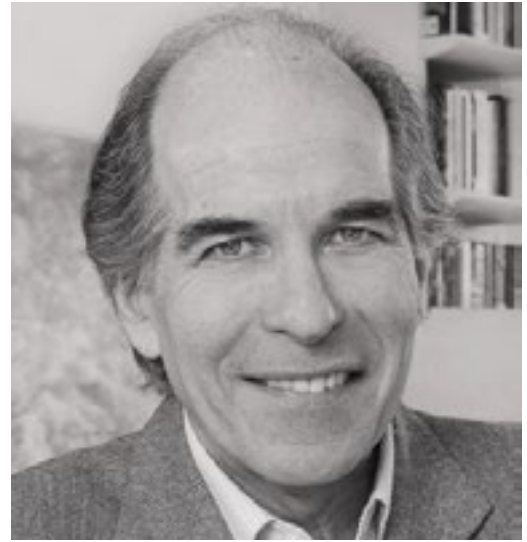
“Me pude dar cuenta de que los problemas de un emprendedor no siempre son técnicos ni de recursos, sino muchas veces de equipos, motivaciones y puntos de vista de caminos a seguir”.

FELIPE DARRIGRANDI

Gerente de Ventas Distribución y Constructoras de Cementos Bío Bío S.A.

3. SEGUIMIENTO DEL PLAN DE ACCIÓN

- Aquí es importante llevar a la práctica lo acordado con los emprendedores.
- Acompañar en la ejecución de los cambios, facilitar el camino y entregar información relevante y oportuna para que ellos se desarrollen de la mejor forma.
- El mentor puede ayudar a su *mentee* a identificar actividades conjuntas que puedan acelerar los logros pretendidos.



“El principal reto en el proceso fue definir adecuadamente el mejor modelo de negocios para implementar el desarrollo tecnológico ya hecho. Se solucionó parcialmente, dejando abiertas las opciones en esta etapa para que los avances en el proceso mismo permitiera definirlos”.

ÁLVARO FISCHER

Director de Resiter.



0.4

BUENAS PRÁCTICAS

BUENAS PRÁCTICAS

Con el objetivo de mantener un programa basado en el respeto, el diálogo, la confianza y la excelencia, la Red de Mentores del Centro de Innovación UC los invita a sumarse a una serie de Buenas Prácticas durante el desarrollo de cada una de las actividades que realizamos en el proceso de *mentoring*.

1. RESPETO

- El aprecio mutuo es básico.



“Me parece importante poder transmitir mi opinión de manera constructiva, destacando lo logrado y siempre con una mirada a mejorar”.

MARÍA ALEJANDRA LÓPEZ-VERILLI

Coordinadora de Transferencia Tecnológica de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

2. COLABORACIÓN

- Tanto el mentor como su *mentee* desempeñan un papel de socios con metas concretas de desarrollo.



“No tengo restricciones en el tipo de emprendimiento, todos son una oportunidad de crecer y aprender (...) eso puede ser un valor agregado.”

CATALINA BAY-SCHMITH

Jefa de Transferencia Área Agroalimentaria de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

3. EXPRESIÓN LIBRE Y HONESTA

- Los dos pueden compartir fortalezas y debilidades, sueños y metas, experiencias pasadas, presentes y futuras.
- Ofrecer y escuchar comentarios mutuos con un espíritu constructivo.



“Es una excelente oportunidad para aplicar lo desarrollado en una vida de trabajo en pos del crecimiento y orientación de quienes están hoy tratando de formar empresas”.

ADOLFO CARRASCO

Gerente General de C3IT.

5. RESPONSABILIDAD

Cuando se cumplen los acuerdos, se fortalece la confianza y se ayuda a mantener una relación centrada y productiva.

“Le explico que el proceso está a su servicio, siendo honesto respecto de los alcances del mismo y de mis competencias y tratando de hacer explícitas las expectativas para definir si son viables”.

CLAUDIO FINKELSTEIN

Gerente de Finanzas Corporativo Empresas VQ.

4. SENSIBILIDAD

- Como en cualquier tipo de colaboración respetuosa, necesitan ser sensibles y receptivos a los objetivos, necesidades y perspectivas del otro.



“En este tema no existen los expertos, cada caso es único e irrepetible”.

CARLOS SANHUEZA

Socio de Cono Sur Gestión de Riesgos.

6. CONFIDENCIALIDAD

Esto aumenta la sensación de vulnerabilidad, pero al mismo tiempo aporta seguridad en las conversaciones difíciles.

“La confianza con el emprendedor se genera siendo transparente, directo y tratando de aportar”.

ANDRÉS BARRIGA

Socio de Portola Growth Partners.

7. INICIATIVA

Mentor y *mentee* deben trabajar constantemente por la relación.

Se espera que el emprendedor mantenga una actitud productiva y responsable a partir de los objetivos que se plantean en el proceso de *mentoring*.

El mentor no debe hacer las tareas que le fueron asignadas a su *mentee*.

“Mi expectativa para el proceso de mentoring es aportar mi seniority para encauzar proyectos que aporten y mejoren los estándares en la industria de la Construcción”.

PABLO IVELIC

Gerente General Corporativo de Echeverría Izquierdo S.A.

8. UN DÍA EN LA VIDA DEL MENTOR

- Permite al *mentee* conocer y vivir en primera persona el día a día de su mentor en su empresa.
- Asistencia a distintas reuniones de trabajo.
- Posterior análisis.

9. UN DÍA EN LA VIDA DEL MENTEE

- Ayuda a saber qué hace el *mentee* y en qué temas concretos se le puede ayudar.
- Asistencia a distintas reuniones de trabajo.
- Posterior análisis.



“Como mentor tiendes a ‘actualizarte’ con nuevas miradas que tienen los emprendedores”.

JORGE PODLECH

Gerente de Nuevos Negocios de Vorwerk.

10. ANTICIPAR CON TIEMPO LOS TEMAS A TRATAR EN CADA UNA DE LAS REUNIONES

“La relación se fortalece en el día a día con la escucha activa y feedback, estableciendo compromisos compartidos y buen seguimiento con agenda”.

JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ

Director Ejecutivo de Opencasa SpA.

11. DINÁMICAS DE ROLE PLAY

Por ejemplo, para una negociación con un cliente.



“Creo que todo emprendedor que esté abierto a la experiencia, a escuchar opiniones ‘fuera de la caja’, puede participar del proceso”.

MARÍA ANGÉLICA BARROSO

Jefa de Transferencia de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

12. VISITAR JUNTOS A UN PROVEEDOR O A UN CLIENTE

13. SABER QUE LA RELACIÓN DEBE TENER UN FINAL Y ORIENTAR LOS ESFUERZOS A LOGRAR OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

“El principal desafío es asegurar no salirme del rol de mentor a un rol más prescriptivo. Ayudar a generar preguntas y encontrar alternativas más que definir las respuestas”.

GABRIELA ÁLVAREZ

Directora Ejecutiva de Accenture.

14. ABORDAR LOS CONFLICTOS CUANDO SURJAN



“Uno de los grandes retos fue cómo hacer que dos socios seniors, enfocados en su producto, cambiaran el foco hacia el cliente y lo que él necesitaba”.

CARLOS MOLINEIRO

Jefe de Desarrollo de Producto de Transbank.

¿QUE SE ESPERA DEL MENTOR?

- Saber que el mentor tiene *expertise* en ciertas áreas y puede tener respuestas para muchas preguntas, pero no para todas.
- Escuchar y permitir momentos en los que sea el *mentee* quien reflexione y encuentre respuestas por sí mismo.
- Profundizar en las cuestiones difíciles de abordar.
- Organizar y agendar con tiempo las sesiones de *mentoring*.
- Mantener el vínculo con su *mentee* dentro de los límites de una relación de *mentoring*. No acceder a peticiones incómodas o no razonables.

“ ”

0.5

**EXPERIENCIAS
DE *MENTEES*
DE LA RED DE
MENTORES DEL
CENTRO DE
INNOVACIÓN UC**

EXPERIENCIAS DE MENTEES DE LA RED DE MENTORES DEL CENTRO DE INNOVACIÓN UC



EMPRENDEDOR: FRANCISCA PUGA
EMPRENDIMIENTO: Triple P

“Gracias a mi mentor pudimos organizar las ideas, el plan estratégico y definir prioridades, algo fundamental para el proceso de escalamiento que estamos viviendo. No se contagió de nuestra confusión y complejidad de ideas, nos ayudó a mantener el foco, tanto en la conversación durante la mentoría, como en las tareas a realizar. Fue muy generoso en compartir su tiempo, conocimientos y experiencia. Me ayudó a desarrollar confianza y bajar los niveles de ansiedad”.



EMPRENDEDOR: EVELYN CONTRERAS
EMPRENDIMIENTO: AVANZA INCLUSIÓN

“Agradecemos a nuestro mentor su forma de guiarnos, a pesar de que nuestro equipo no tiene formación comercial. Las metas a las que nos orientó fueron muy coherentes con lo que queremos y podemos lograr y eso nos da una perspectiva de crecimiento a futuro”.



EMPRENDEDOR: IGNACIO MEZA
EMPRENDIMIENTO: NODO

“Lo que más me gustó de mi mentor fue su excelente disposición, manejo de los contenidos y aprovechamiento del tiempo de las sesiones de mentoría”.



0.6

AMPLIFICA TU EXPERIENCIA

AMPLIFICA TU EXPERIENCIA

Te invitamos a compartir tu paso por la Red de Mentores del Centro de Innovación UC en la biografía profesional de tus plataformas digitales.


También puedes sumarte a las conversaciones de las redes de mentores usando el hashtag

#RedDeMentores

Interactúa con nosotros a través de la App del Centro, LinkedIn, Twitter y Facebook.

App del Centro de Innovación UC

Para enterarte de todas las actividades del Centro te invitamos a descargar la App NODO Centro de Innovación UC

Disponibles en:  

LinkedIn

Sigue las novedades del Centro de Innovación UC y de la Red de Mentores a través de nuestro LinkedIn. Recuerda que puedes sumar a tu experiencia curricular el paso por la red.

Twitter

Nos puedes encontrar y mencionar en tus *tweets* y biografía de Twitter a través de

Facebook

Nos puedes encontrar en

y nos puedes mencionar con



0.7

CONTÁCTANOS

CONTÁCTANOS

 Web Centro de Innovación UC:

 Correo electrónico:

 Teléfono:

Manual de Buenas prácticas. Red de Mentores Centro de Innovación UC. Primera edición Santiago, 2019.

*Equipo de Redacción y Desarrollo de Contenidos:
Centro de Innovación UC Anacleto Angelini*

Edición: Centro de Innovación UC - Alejandra Reinoso

**Agradecemos a PhotoAdvisor.cl, NODO App, AVANZA Inclusión, a Triple P Latinoamérica y a los mentores y mentees que cedieron los derechos para utilizar sus fotos en este documento.*