

## HOJA DE RUTA PROGRAMA DE MENTORÍAS 2026 - MENTOR

**El Rol del Mentor:** El mentor es una persona con experiencia que acompaña, desafía y estimula el desarrollo del emprendedor, brindando orientación estratégica, apoyo emocional y transferencia de conocimientos. Su función no es dirigir, sino ayudar a pensar, ordenar y evolucionar.

**Hoja de ruta:** es una herramienta de apoyo al mentor, diseñada para acompañar su rol de manera clara, profesional y alineada con los valores de la Fundación e+e. Permite diagnosticar, dar seguimiento y evaluar el proceso de mentoría. Previo a cada encuentro, el mentor contará con información básica del emprendimiento y del emprendedor, que será ampliada y profundizada durante las reuniones mediante las herramientas propuestas.

**Cronograma de encuentros y plazos:** El programa propone 6 encuentros virtuales o presenciales de 1 hora cada 15 días, distribuidos en 4 meses. Además de los encuentros efectivos puede haber comunicación informal si están de acuerdo ambos y siempre en función de la disponibilidad del mentor. Las mentorías comienzan a principios de abril y finalizan a fines de agosto.

## El Rol del Mentor

### El Mentor como Facilitador



Es una persona con experiencia que acompaña, desafía y estimula el desarrollo del emprendedor mediante orientación estratégica y apoyo emocional.

### Evolucionar, no Dirigir



Su función principal no es dar órdenes, sino ayudar al emprendedor a pensar, ordenar sus ideas y evolucionar el negocio de manera autónoma.

## Ciclo de Encuentros



### Encuentro 1: Diagnóstico y Foco

**Objetivo:** Conocer al emprendedor y el estado real del negocio, priorizando de 1 a 3 problemas clave e identificando diferenciales competitivos.



### Encuentro 3: Implementación y Seguimiento

**Objetivo:** Acompañar la ejecución, ajustando el plan según la realidad y aportando recursos, contactos o una mirada externa crítica.



### Encuentro 2: Objetivos y Plan de Acción

**Objetivo:** Pasar de las ideas a la acción definiendo metas concretas, medibles y de corto plazo con tareas y responsables claros.



### Encuentro 4: Evaluación y Próximos Pasos

**Objetivo:** Fortalecer áreas críticas, evaluar resultados alcanzados, consolidar aprendizajes y definir recomendaciones finales para la continuidad.

## Ética y Valores: Principios Clave



**Confidencialidad y Respeto:** Todo lo tratado es privado y se debe respetar siempre el estilo, las decisiones y el ritmo de trabajo del emprendedor.



**Compromiso y Generosidad:** Se valora la puntualidad y preparación, así como la disposición para compartir tanto aciertos como fracasos de la propia experiencia.



**Autonomía:** El mentor facilita el proceso, pero es el emprendedor quien debe resolver y tomar las decisiones finales.

## Guía de Comportamiento: Buenas Prácticas vs. Riesgos



### Lo que el Mentor DEBE hacer

Escuchar más de lo que se habla, hacer preguntas que desafíen sin juzgar, preparar cada encuentro y celebrar cada pequeño avance.



### Lo que el Mentor NO debe hacer

No debe resolver tareas propias del emprendimiento, tomar decisiones por el otro, desalentar con críticas destructivas ni imponer ideas propias.

## Encuentro 1 · Diagnóstico, foco estratégico y propuesta de valor

Objetivo: conocer al emprendedor y el estado real del negocio.

Puntos clave

- Presentación mentor – emprendedor
- Historia del emprendimiento y motivaciones
- Situación actual del negocio (producto, clientes, ventas, organización)
- Principales desafíos y oportunidades
- Acordar reglas del proceso y agenda de encuentros
- Priorizar 1-3 problemas clave del negocio
- Identificar diferenciales frente a la competencia

## Encuentro 2 · Objetivos y plan de acción

Objetivo: pasar de las ideas a la acción.

Puntos clave

- Definir objetivos concretos y medibles
- Establecer metas de corto plazo
- Armar plan de acción (tareas, responsables y plazos)
- Identificar obstáculos y apoyos

## Encuentro 3 · Implementación y seguimiento

Objetivo: acompañar la ejecución del plan.

Puntos clave

- Revisión de avances y dificultades
- Ajustes al plan según la realidad
- Priorización de acciones
- Aportes del mentor: contactos, recursos, mirada externa

## Encuentro 4 · Comunicación, evaluación y próximos pasos

Objetivo: fortalecer el área crítica del negocio y lograr mejoras concretas. Cerrar el proceso con aprendizaje y proyección (devolución final y sugerencias de continuidad).

Puntos clave

- Evaluación de resultados alcanzados
- Aprendizajes del proceso
- Definición de próximos pasos
- Recomendaciones finales del mentor

## Principios Clave:

- Confidencialidad: Todo lo tratado en los encuentros es privado.
- Respeto mutuo: Se respeta el estilo, decisiones y ritmo del emprendedor.
- Compromiso: Se valoran la puntualidad, la constancia y la preparación.
- Generosidad: Compartir aprendizajes, fracasos y aciertos.
- Autonomía: El mentor no resuelve, sino que facilita el proceso del otro.

## Buenas prácticas del Mentor:

- Escuchar más de lo que habla.
- Hacer preguntas que desafíen sin juzgar.
- Preparar cada encuentro.
- Celebrar los avances, por pequeños que sean.
- Estar disponible entre encuentros si es necesario (de forma acotada).

## Lo que el Mentor NO debe hacer

- Resolver tareas propias del emprendimiento.
- Tomar decisiones por el emprendedor.
- Desalentar con críticas destructivas.
- Imponer sus propias ideas como únicas válidas.