

Bases Programa de Mentorías SUMA

Marco general

Initium, el Centro de liderazgo, emprendimientos e innovación con el apoyo del IEEM de la Universidad de Montevideo, y en alianza estratégica con la Unidad Mypes de la Intendencia de Montevideo, Khem y el Ecosistema Regional Colonia-San José, lideran el Programa de Mentorías SUMA financiado por la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE).

Partiendo de la definición de mentor aportada por ANDE se considera mentor/a a “aquella persona con experiencia en crear y/o dirigir una empresa, o que posee un conocimiento profundo de determinado mercado o industria, y que decide de manera voluntaria y gratuita, acompañar a un emprendedor o mipyme para ayudarlo a tomar decisiones relevantes de su negocio”. En este sentido, los servicios de mentorías aquí propuestos son diferentes a los aportes que puede realizar un/a tutor/a o consultor/a, quienes se focalizan en brindar una respuesta técnica o acompañar en un proceso de tipo de decisiones operativas.

Objetivo general

Apalancar a través de un proceso de mentoría de 6 meses a emprendedores y mipymes radicados en el territorio nacional, por parte de antiguos alumnos seniors y/o docentes del IEEM y de la UM en general, así como mentores aportados por las organizaciones aliadas, que lo realizarán de forma honoraria.

Forma de Postulación

Se realizarán dos convocatorias al año para empresas, que serán difundidas a través de las diferentes vías de comunicación de Initium, IEEM y las instituciones aliadas. Las empresas tendrán que postular dentro de las fechas establecidas en las mismas y se seleccionarán mediante un Comité las empresas participantes.

Perfil de las empresas

- Las empresas deben estar basadas en productos, servicios, procesos y/o formas de comercialización que tengan valor diferencial, es decir que presenten características y funcionalidades novedosas respecto a lo que existe en el mercado/región que pretenden atender. A partir de este valor diferencial, se busca que las empresas obtengan ventajas competitivas en el mercado y así tener potencial de crecimiento económico dinámico y la posibilidad de generar nuevos puestos de trabajo.
- Las empresas deben tener validada su idea de negocios y ventas concretadas.

Organiza:



Financia:



Apoyan:



- No están incluidas en esta convocatoria empresas que: sean una solución de autoempleo; se categoricen como proyectos de inversión (es decir que tengan sólo como objetivo la compra de materias primas, insumos, equipamiento o maquinaria); estén basados únicamente en servicios de consultorías, compra de franquicias o representaciones comerciales; impliquen la instalación de comercios para la compra-venta de mercaderías o servicios (nacionales o internacionales); proyectos de carácter ilícito o postulaciones que tengan un impacto negativo no mitigado en el medio ambiente.
- Deben ser empresas formalizadas: personas jurídicas con fines de lucro, uruguayas, que estén al día con sus obligaciones fiscales, que tengan menos de 12 años de iniciada su actividad, o una antigüedad mayor, pero con unidades de negocio novedosas menores a 6 años de antigüedad.
- Podrán postularse mipymes de todas las verticales de la economía.
- Se priorizarán las mipymes que tengan como mínimo una mujer en el equipo. En caso que la empresa sea seleccionada, dicha mujer deberá participar efectivamente de las sesiones de mentoría no teniendo por qué ser la única participante.
- Se buscará impactar en mipymes tendiendo al alcance territorial nacional.

Metodología

Tipo de acompañamiento: los emprendedores recibirán el acompañamiento de un equipo formado por un mentor y un facilitador. La función del facilitador es facilitar la coordinación de las reuniones, registrar la información de las mismas y hacer el seguimiento a la mentoría. El facilitador es un estudiante de grado o graduado reciente de la UM.

Características del apoyo: consiste entre seis y ocho sesiones de reunión entre el mentor, el emprendedor y el facilitador de entre 1 hora y 1,5 horas cada una (como referencia), un taller inicial de introducción a la mentoría y otro de alguna temática de agregado de valor, un evento de networking a la mitad del proceso, y un evento de cierre con el objetivo de compartir los resultados.

Sesiones de mentoría:

-En la primera sesión se sugiere que el emprendedor lleve una presentación digital de la empresa para presentar al mentor. A su vez se sugiere fijar las siguientes sesiones, agendando día, hora y lugar (o plataforma), con flexibilidad a modificarse sesión a sesión.

-Entre las primeras tres sesiones se deberán fijar tres objetivos específicos y resultados esperados, así como un plan de trabajo a lograr en el período de la mentoría.

Organiza:



Financia:



Apoyan:



-Los encuentros tienen lugar aproximadamente cada 20 días, donde se realiza el seguimiento del plan de trabajo en el marco de los objetivos fijados.

-Al inicio de cada sesión, el facilitador será el responsable de retomar lo desarrollado en la sesión anterior, de manera de darle continuidad al plan.

Cada encuentro quedará registrado en una minuta con la siguiente información:

- Temas tratados
- Compromisos acordados
- Responsables y fechas

-En el encuentro final de la mentoría, se debe revisar el cumplimiento de los objetivos, el plan de trabajo ejecutado y pueden definirse próximos objetivos a corto plazo (6-12 meses, fuera del proceso de mentoría). El objetivo de esta sesión es darle cierre al proceso y procurar que los emprendedores incorporen una metodología de trabajo basada en objetivos, indicadores y planes de acción; así como brindarse feedback mutuo entre las partes, de como vivieron el proceso.

Taller inicial de introducción a la mentoría: se capacitará a los tres roles involucrados introduciéndolos en que implica el proceso de mentoría, como estará estructurado, que se espera de ellos y que beneficios obtendrán, entre otros aspectos clave. Se buscará especialmente alinear expectativas con los emprendedores, así como comprometerlos al máximo con el proceso.

Taller de temáticas de agregado de valor: a emprendedores y mentores se les brindará una capacitación de alguna temática de actualidad, buscando agregarles valor. Algunos ejemplos son: design thinking, life design, finanzas, transformación digital, etc.

Evento de networking: se realizará una instancia de networking con todos los roles, de manera que puedan conocerse entre sí e intercambiar buenas prácticas, conocimiento y generar contactos.

Evento de cierre: se realizará un encuentro de cierre con el objetivo de compartir los resultados e impacto de cada edición del programa, así como escuchar testimonios de los protagonistas.

Evaluaciones: se implementará una evaluación a mentores y emprendedores para evaluar la satisfacción con el programa.

Inversión: el programa de mentorías será gratuito para emprendedores.