

# Programa de mentoría en internacionalización

---

Pamplona, 15 de octubre de 2020

# INTRODUCCION

---

- Metodología o herramienta estratégica de desarrollo profesional
- Se trata de proporcionar apoyo, acompañamiento, ayuda, estímulo, guía...
- En EEUU los procesos de mentoring los utilizan el 25% de las empresas
- Varias formas de mentoring: e-mentorización, mentoría invertida, grupal, uno a uno (la más habitual)
- Debe tener un objetivo estratégico claro y bien definido
- Ambas partes deben sentirse cómodas y el entorno también lo debe ser

# OBJETIVOS

---

- **Generales ( PIN 2017-2020):**

1. Mejorar y **consolidar el grado de internacionalización** de las empresas navarras
2. Ayudar a empresas navarras a **consolidar su posición** en los mercados exteriores
3. Ayudar a las empresas navarras a **diversificar el destino** de sus operaciones internacionales
4. Apoyar a las empresas a **implementarse en mercados exteriores**

# OBJETIVOS

---

- **Para Gobierno de Navarra:**

1. Obtener un **mapa del talento** en internacionalización existente en Navarra.
2. Crear un entorno de **networking** entre instituciones, empresas y personas con conocimiento en distintos sectores y mercados.
3. Incorporar el mentoring como una herramienta para el **aprendizaje continuo** en la internacionalización de las empresas.

# OBJETIVOS

---

- **Para los mentores:**

1. Incrementar sus capacidades para aconsejar y escuchar
2. Ofrecer valor a las empresas navarras a través de su experiencia siendo guía, estímulo y apoyo
3. Contribuir al desarrollo de Navarra

- **Para las empresas:**

1. Crecer y desarrollarse internacionalmente
2. Mejorar el conocimiento en comercio exterior de aspectos “no escritos”
3. Superar los retos a los que se enfrenta la empresa en los mercados internacionales
4. Tomar decisiones basadas en la experiencia de otros

# QUIEN PUEDE SER MENTOR

---

## CRITERIOS DE SELECCIÓN:

- Al menos 15 años de experiencia en puestos directivos en empresa
- Acreditada experiencia en comercio internacional
- Sectores de actividad distintos a los que ya están cubiertos
- Cubrir los máximos sectores y países
- Experiencia en distintos países
- Vinculación a Navarra

# A QUE EMPRESAS VA DIRIGIDO

---

- Domicilio fiscal en Navarra
- Preferentemente sectores RIS3, aunque no es excluyente
- Empresas industriales o de servicios
- Que se encuentre en distintas fases del proceso de internacionalización: iniciación, diversificación de mercados, implantación en un país concreto...
- La empresa debe tener una **necesidad concreta. Debe definir un objetivo principal .**

# ACTORES DEL PROGRAMA

---

- **Equipo de Dirección** ( Gobierno de Navarra: Miren Ausín, Charo Subiza, M<sup>a</sup> Dolores Goya)
- **Equipo de Gestión/coordinación** (Cámara: Ana Cañada y Chus Matarredona )
- **17 mentores** (ampliable y abierto a nuevas incorporaciones).
- **Empresas navarras en proceso de internacionalización con un objetivo o necesidades concretas**



# RESPONSABILIDADES DEL EQUIPO DE GESTION

---

- Difundir el programa entre empresas navarras
- Ofrecer información a los participantes
- Mantener contacto fluido con empresas y mentores
- Atender posibles incidencias
- Facilitar y apoyar a los participantes en la planificación y ejecución
- Ofrecer a las empresas la terna de mentores más idónea
- Seguimiento y evaluación
- Mantener la lista de mentores activa
- Informar al Gobierno

# RESPONSABILIDADES DEL MENTOR

---

- Acompañar a la empresa en la consecución del objetivo propuesto
- Compartir experiencia y lecciones aprendidas que apliquen al caso que presenta la empresa
- Mantenerse involucrado, en contacto y accesible siempre y cuando sus obligaciones profesionales lo permitan
- Apoyar y motivar a la empresa
- Mantener la confidencialidad de la información que facilite la empresa
- Mantener las reuniones programadas
- Ofrecer feedback al ED y EG sobre el desarrollo del programa
- Comunicar al EG cualquier incidencia
- Redactar conjuntamente con la empresa el acta de cada reunión
- Realizar la encuesta de evaluación final

# RESPONSABILIDADES DE LA EMPRESA

---

- Mantener y cumplir el cronograma y la planificación prevista con el mentor
- Tener una actitud proactiva
- Estar abierto a la adquisición de competencias y conocimiento
- Ser activo en las sesiones con el mentor
- Estar abierto a la escucha
- Estar disponible y comprometido con el programa
- Comunicar al EG cualquier cambio sustancial o incidencia que afecte al programa
- Ofrecer feedback y recomendaciones para la mejora
- Tratar de manera abierta y con confianza con el mentor todos los temas, incluido los que no están funcionando
- Redactar conjuntamente con el mentor el acta de cada reunión
- Realizar la encuesta de evaluación final

# BENEFICIOS

---

## Mentor

- Adquiere competencias en asesoramiento, orientación y escucha
- Desarrolla y experimenta un modelo de liderazgo más personal
- Evidencia su experiencia al compartir su conocimiento
- Pone de manifiesto el valor de la experiencia
- Conoce la realidad y las dificultades a las que se enfrentan las empresas actualmente
- Está en contacto con el tejido empresarial navarro

## Empresa

- Adquiere competencias para transformar valores y estrategia en acciones productivas
- Toma conciencia de sus capacidades y potencial de desarrollo
- Incrementa la red de contactos
- Mejora su capacidad para establecer y expresar sus expectativas, objetivos y preocupaciones
- Evita cometer errores
- Puede conseguir avances más rápidos en los objetivos de la empresa
- Adquiere conocimientos para resolver situaciones que van apareciendo en el camino de la internacionalización

# IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA (I)

---

- Las empresas deben rellenar un **formulario de solicitud** en [www.planinternacionaldenavarra.es](http://www.planinternacionaldenavarra.es)
- La Cámara propone a la empresa **tres posibles mentores** de entre los que deberá elegir uno.
- **Los mentores serán informados por la Cámara, que se han facilitado sus datos** de contacto a la empresa X, para que también puedan mostrar sus preferencias y poder llegar a una mayor afinidad entre empresa y mentor
- Duración: **máximo 6 meses**
- Reuniones: **entre 4-6, de máximo 90 minutos**
- **Lugar: a convenir** por ambas partes
- **Sin remuneración para el mentor, sin coste para la empresa**
- **Primera reunión** presentación y toma de contacto también estará presente el EG, **puede ser conveniente en la empresa, si es posible. Se recomienda fijar el calendario del resto de reuniones**
- El éxito radicará en tener **muy claras las expectativas y objetivos** del proceso, enfocarse en las necesidades de la empresa

# IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA (II)

---

- Ingredientes necesarios para el éxito de la mentoría:
  - ✓ Propósito: **tomar el proceso de manera seria**
  - ✓ **Comunicación: bidireccional**, importante sentirse cómodas ambas partes
  - ✓ Confianza: **mantener la confidencialidad** sobre los temas tratados
  - ✓ Tiempo: **cumplir los plazos, mantener el ritmo y acudir a las reuniones** acordadas
  - ✓ Progreso: **establecer metas**, seguimiento de avances
  - ✓ Feedback: ambas partes deben ofrecer **información mutua de manera constructiva**
- Encuentro/contacto de seguimiento y evaluación intermedia entre el EG y el mentor y la empresa sobre la marcha de las reuniones y los avances conseguidos.
- Una reunión de cierre al finalizar el proceso.
- Encuesta de evaluación del mentor y la empresa.
- Sesión de cierre del programa: reunión anual de todos los participantes del programa ED, EG, mentores, empresas para poner en común los resultados obtenidos, puntos positivos del programa, así como aspectos de mejora.
- Se realizará un informe final que recoja las principales conclusiones de todas las mentorías realizadas.

**“Me convertí en mentor porque quería dar. Lo que no sabía era todo lo que iba a recibir”.**

Cámara  
Navarra

