

BLUE ECONOMY LAB

Manual de mentorías para la implementación de pilotos en Instituciones Técnico - Profesionales de Chile y Colombia

Propósito

Este manual entrega una guía integral para orientar a mentores y mentees durante el ciclo de cuatro mentorías para fortalecer la implementación de pilotos en instituciones técnico - profesionales beneficiarias de Blue Economy Lab, para resolver necesidades de su territorio en torno a economía azul.

Este documento presenta la información en tres bloques de contenido, según su uso: información general compartida, herramientas para mentores y herramientas para mentees. Además, incorpora anexos operativos con plantillas completas para cada sesión.

Enfoque metodológico

El manual articula mentoría horizontal, preguntas desafiantes, modelo GROW para ordenar la conversación de cada sesión, tarjetas de testeo, validación temprana, prototipado, modelo de negocios e implementación, con foco transversal en economía azul, territorio, inclusión y sostenibilidad.

Índice

- **Parte I. Información general para mentores y mentees:** Presentación, propósito, principios, ruta metodológica y roles.
- **Parte II. Herramientas para mentores:** Protocolo de mentoría, modelo GROW, preguntas desafiantes, feedback, checklists y observaciones.
- **Parte III. Herramientas para mentees:** Preparación por sesión, test card, evidencia, registro de validaciones y envío al mentor.
- **Parte IV. Anexos operativos:** Plantillas completas de mentoría 1, 2, 3 y 4, glosario y fichas rápidas.

PARTE I

INFORMACIÓN GENERAL PARA MENTORES Y MENTEES

Marco común del programa, ruta de trabajo, principios y expectativas compartidas.

1. Presentación del programa

La mentoría en el programa Blue Economy Lab es un proceso de acompañamiento metodológico para equipos que desarrollan proyectos pilotos de innovación vinculados a desafíos de economía azul. Los pilotos se entienden como intervenciones tempranas que deben demostrar pertinencia, valor, viabilidad y aprendizaje antes de escalar o implementarse de manera más amplia.

El proceso de mentorías está diseñado para apoyar a los equipos en la toma de decisiones durante cuatro momentos sucesivos: comprensión del problema, diseño de solución, prueba de prototipo y diseño estratégico de implementación. Cada mentoría cumple una función específica dentro de la ruta de validación.

Uso recomendado del manual

Este documento puede utilizarse como manual de inducción, guía de sesión, bitácora de seguimiento y base para reportar avances metodológicos del programa.

2. Propósito de las mentorías

Las mentorías buscan crear un espacio de reflexión estratégica y toma de decisiones basado en evidencia. No reemplazan el trabajo del equipo piloto ni constituyen una asesoría donde el mentor entrega respuestas cerradas. Su valor está en ordenar preguntas, desafiar supuestos y ayudar a definir validaciones concretas.

Propósito	Descripción	Resultado práctico
Reducir incertidumbre	Identificar lo que aún no se sabe y priorizar qué debe validarse primero.	Hipótesis críticas definidas.
Fortalecer decisiones	Ayudar al equipo a decidir con evidencia, no sólo con intuición o supuestos.	Decisiones justificadas y registradas.
Evitar soluciones prematuras	Asegurar que el diseño responda a un problema real y relevante.	Calce problema - solución validado.
Promover aprendizaje	Convertir errores, ajustes y cambios en información útil para el piloto.	Aprendizajes sistematizados.
Preparar implementación	Conectar valor, operación, recursos, comunidad y sostenibilidad.	Plan de acción viable.

3. Principios metodológicos transversales

Principio	Qué significa	Cómo se aplica
Mentoría horizontal	La relación se basa en confianza, escucha activa y respeto.	El/ La mentor/a pregunta y desafía, pero no impone decisiones.
Preguntas desafiantes	Las preguntas permiten profundizar, tensionar y abrir nuevas perspectivas.	Cada sesión incluye preguntas sobre evidencia, supuestos, usuarios, comunidad e impacto.
Validación progresiva	El piloto avanza desde el problema hasta la implementación con pruebas intermedias.	Cada mentoría genera una test card o ajuste de validación.
Evidencia antes que opinión	Una afirmación debe respaldarse con datos, testimonios, pruebas o registros.	El equipo diferencia entre “sabemos”, “creemos” y “necesitamos validar”.
Iteración	Una solución puede y debe cambiar si la evidencia lo exige.	Los acuerdos se orientan a aprender y ajustar.
Economía azul	El piloto debe crear valor ambiental, social y económico en coherencia con el territorio en torno a mares y océanos.	Se revisa impacto ecológico, actores locales, sostenibilidad y riesgos.
Inclusión y diversidad	El proceso debe reconocer sesgos, brechas y diversidad de actores.	Se integran preguntas sobre participación, género, accesibilidad y grupos subrepresentados.

4. Ruta metodológica de las cuatro mentorías

La ruta metodológica está diseñada como una secuencia acumulativa. Cada sesión produce aprendizajes y evidencias que alimentan la siguiente. El avance no se mide solo por completar herramientas, sino por la claridad de las decisiones y la calidad de las validaciones.

Sesión	Foco	Pregunta guía	Resultado esperado
Mentoría 1	Problema - segmento	¿El problema identificado es real, relevante y prioritario para este segmento?	Testeo de calce segmento de usuario - problema.
Mentoría 2	Problema - solución	¿La solución diseñada responde al problema validado y genera valor?	Testeo de calce problema - solución.

Mentoría 3	Solución - comunidad/mercado	¿El prototipo funciona y tiene aceptación en contexto real?	Testeo de calce solución - mercado/comunidad.
Mentoría 4	Modelo de negocios - implementación	¿El modelo permite crear valor y operar de manera viable y sostenible?	Testeo de coherencia del modelo de negocios.

Ruta resumida

1. Problema validado -> 2. Solución validada -> 3. Prototipo testeado -> 4. Modelo de implementación diseñado.

5. Roles y responsabilidades compartidas

Rol	Responsabilidades	Entregables o evidencias
Mentor/a	Facilitar, preguntar, desafiar supuestos, orientar validaciones y registrar observaciones.	Bitácora de sesión, observaciones, acuerdos, checklist de calidad.
Mentee (s) / equipo piloto	Preparar herramientas, validar en terreno, presentar evidencias, recibir feedback y ejecutar acuerdos.	Herramientas completas, evidencia, Test Card, plan de acción.
Coordinación del programa	Organizar agenda, asegurar disponibilidad de herramientas, monitorear entregables y apoyar trazabilidad.	Calendario, repositorio de evidencias, registro de avance por piloto.

6. Criterios comunes de avance del piloto

Dimensión	Nivel inicial	Nivel esperado
Problema	El problema está descrito de forma amplia o intuitiva.	El problema está delimitado, tiene evidencia y se vincula con un segmento claro.
Solución	La solución es una idea general o poco conectada con el problema.	La solución responde a un problema validado y expresa una propuesta de valor clara.
Prototipo	Existe una representación preliminar no testeada.	El prototipo fue probado con usuarios, comunidad o actores relevantes.
Modelo de negocios	No hay claridad sobre operación, costos, ingresos o aliados.	Existe una hipótesis de modelo coherente y una ruta de implementación validable.
Economía azul	El impacto azul se declara de forma general.	El impacto ambiental, social y económico está explícito y conectado a decisiones.

PARTE II

HERRAMIENTAS PARA MENTORES

Guía para preparar, conducir y cerrar mentorías de manera consistente.

7. Rol del/la mentor/a en Blue Economy Lab

El mentor cumple un rol de facilitador metodológico. Su tarea no es reemplazar la voz del equipo ni resolver el piloto por ellos, sino ayudar a que el equipo piense mejor, observe con más precisión, cuestione sus supuestos y avance con mayor foco.

El/La mentor/a debe	El/La mentor/a debe evitar
Crear un espacio de confianza y escucha activa.	Adoptar una posición jerárquica o evaluadora.
Hacer preguntas desafiantes vinculadas a evidencia.	Dar respuestas rápidas sin comprender el contexto.
Ayudar a distinguir problema, solución, prototipo e implementación.	Mezclar todas las etapas en una conversación desordenada.
Cerrar cada sesión con acciones verificables.	Cerrar solo con recomendaciones generales.
Integrar economía azul, territorio e inclusión.	Tratar el impacto ambiental o social como un agregado final.

8. Protocolo de el/la mentor/a antes de cada sesión

Antes de cada mentoría, el mentor debe revisar el material enviado por el equipo y preparar una estrategia breve de conversación. La preparación no busca convertir al mentor/a en evaluador/a del documento, sino identificar focos de profundización.

- Revisar objetivo y resultado esperado de la sesión.
- Revisar herramientas enviadas por el equipo.
- Identificar evidencias reales y vacíos de información.
- Distinguir supuestos críticos de detalles secundarios.
- Preparar entre 3 y 5 preguntas desafiantes.
- Definir qué decisión clave debería quedar resuelta al cierre.

Material recibido	Qué revisar	Posibles preguntas
Herramienta de la sesión	Complejidad, coherencia y relación con evidencia.	¿Qué dato respalda esta afirmación?
Evidencia	Calidad, origen, actualidad y relación con el supuesto.	¿Con quién validaron y qué aprendieron?
Test card	Claridad de hipótesis, experimento, métrica y criterio.	¿Este experimento reduce incertidumbre real?

9. Protocolo durante la sesión

Momento	Qué hace el mentor	Resultado esperado
Inicio	Da bienvenida, aclara objetivo, recuerda el foco de la sesión y acuerda dinámica.	Equipo alineado y dispuesto al diálogo.
Exploración	Escucha presentación del equipo y solicita evidencia.	Comprensión compartida del avance.
Profundización	Formula preguntas desafiantes y aplica GROW.	Supuestos críticos identificados.
Decisión	Ayuda a priorizar validaciones, ajustes o acciones.	Decisiones explícitas y registradas.
Cierre	Resume aprendizajes, acuerda acciones, responsables y plazos.	Plan de acción concreto.

Clave durante la sesión

La pregunta central no es “¿la herramienta está completa?”, sino “¿qué decisión permite tomar esta herramienta y qué evidencia la sostiene?”.

10. Protocolo después de la sesión

- Completar observaciones del mentor.
- Registrar acuerdos y acciones comprometidas.
- Identificar alertas metodológicas o de implementación.
- Enviar recomendaciones breves al equipo si corresponde.
- Preparar seguimiento para la siguiente mentoría.

Elemento de seguimiento	Registro sugerido
Aprendizaje principal de la sesión	
Decisión tomada por el equipo	
Supuesto crítico priorizado	
Evidencia pendiente	
Acciones comprometidas	
Riesgo o alerta del mentor	

11. Modelo GROW aplicado a las cuatro mentorías (Modelo de estructura para la conversación en cada sesión de mentoría)

GROW	Mentoría 1	Mentoría 2	Mentoría 3	Mentoría 4
Goal (Meta u objetivo)	¿Qué queremos validar del problema y segmento?	¿Qué queremos validar de la solución?	¿Qué queremos validar del prototipo?	¿Qué queremos validar del modelo de negocios?
Reality (Realidad o situación actual)	¿Qué sabemos y qué asumimos	¿Qué evidencia conecta solución y problema?	¿Qué evidencia real tenemos del	¿Qué sabemos de ingresos, costos,

	sobre el problema?		uso del prototipo?	operación y aliados?
Options (Opciones o alternativas)	¿Cómo podemos validar el problema con el segmento?	¿Qué alternativas existen para probar valor?	¿Qué ajustes o versiones podemos testear?	¿Qué ajustes, alianzas o modelos alternativos existen?
Will (Voluntad, compromiso o plan de acción)	¿Qué validación harán antes de diseñar solución?	¿Qué validación harán antes de prototipar?	¿Qué test harán antes de escalar?	¿Qué acción harán antes de implementar?

12. Banco de preguntas desafiantes para mentores

Mentoría 1 - Problema y segmento

- ¿Qué evidencia real tienen de este segmento?
- ¿Qué necesidades son explícitas y cuáles fueron inferidas?
- ¿El problema es prioritario para el segmento o solo relevante para el equipo?
- ¿Qué actores del territorio están quedando fuera?
- ¿Cómo influyen variables de género, cultura, acceso o participación?

Mentoría 2 - Solución y propuesta de valor

- ¿Qué problema específico resuelve esta solución?
- ¿Qué parte de la solución genera más valor para el usuario?
- ¿Qué evidencia muestra que esta solución es deseada o necesaria?
- ¿Qué diferencia esta solución de alternativas existentes?
- ¿Qué parte de la solución es más incierta?

Mentoría 3 - Prototipo y comunidad/mercado

- ¿Qué parte del prototipo fue testeada con usuarios reales?
- ¿Qué feedback concreto recibieron?
- ¿Qué funcionó y qué no funcionó?
- ¿Qué barreras de adopción aparecieron?
- ¿Qué comportamiento observable demuestra interés real?

Mentoría 4 - Modelo de negocios e implementación

- ¿Quién paga, quién usa y quién se beneficia?
- ¿El valor prometido puede entregarse con los recursos actuales?
- ¿Qué costos están subestimando?
- ¿Qué alianzas son críticas?
- ¿Qué evidencia necesitan antes de implementar?

13. Herramienta de feedback respetuoso y constructivo

Paso	Acción	Ejemplo
------	--------	---------

1. Observar	Describir lo que se ve en la evidencia.	Observo que el segmento aparece amplio y con pocos datos directos.
2. Preguntar	Abrir reflexión antes de sugerir.	¿Qué evidencia les hace pensar que este es el usuario prioritario?
3. Focalizar	Identificar el punto crítico.	El riesgo principal es avanzar a solución sin validar la urgencia del problema.
4. Sugerir	Proponer un camino sin imponerlo.	Podrían testear esta hipótesis con entrevistas breves a tres actores del segmento.
5. Acordar	Cerrar con acción concreta.	Entonces, el equipo validará esta hipótesis antes del viernes.

14. Checklist de calidad para mentores

Antes	Durante	Después
Revisé material y evidencia.	Comunicué objetivo de sesión.	Registré observaciones.
Preparé preguntas desafiantes.	Diferencié evidencia y supuestos.	Verifiqué acuerdos y responsables.
Identifiqué supuestos críticos.	Apliqué GROW de forma natural.	Identifiqué riesgos o alertas.
Definé foco de conversación.	Cerré con Test Card o ajuste.	Preparé seguimiento.

15. Registro ampliado de observaciones del mentor

Dimensión	Preguntas para observar	Registro
Claridad del equipo	¿El equipo expresa con precisión problema, solución o modelo?	
Evidencia	¿La evidencia es suficiente, pertinente y reciente?	
Supuestos	¿Qué hipótesis siguen sin validarse?	
Decisión	¿Qué decisión se tomó y con qué base?	
Economía azul	¿Cómo se integra valor ambiental, social y económico?	
Territorio	¿Qué actores o condiciones territoriales fueron considerados?	
Inclusión	¿Se reconocen brechas, sesgos o grupos subrepresentados?	
Siguiente paso	¿Qué acción concreta debe realizarse antes de la próxima sesión?	

PARTE III

HERRAMIENTAS PARA MENTEES

Guía de preparación, validación, evidencias y envío de materiales.

16. Rol del mentee en el proceso

El mentee o equipo piloto es responsable de producir evidencia, probar supuestos y tomar decisiones. La mentoría es un espacio para profundizar y orientar, pero no reemplaza el trabajo de campo, análisis o ejecución del equipo.

El/La mentee debe	El/La mentee debe evitar
Llegar con herramientas desarrolladas.	Llegar sólo con ideas o intenciones.
Presentar evidencia real.	Confundir opiniones con validaciones.
Explicitar dudas y decisiones pendientes.	Usar la mentoría solo para mostrar avances.
Aceptar preguntas desafiantes.	Defender la solución sin escuchar feedback.
Cumplir compromisos entre sesiones.	Dejar acciones sin responsable o fecha.

17. Cómo prepararse para una mentoría

Paso	Acción del equipo	Producto
1. Revisar objetivo	Leer el objetivo específico de la sesión.	Foco de trabajo claro.
2. Completar herramienta	Desarrollar mapa, canvas, prototipo o modelo según corresponda.	Herramienta preparada.
3. Validar	Recoger evidencia con usuarios, comunidad, mercado o actores relevantes.	Evidencia organizada.
4. Sistematizar	Separar hallazgos, supuestos, dudas y decisiones.	Síntesis para el mentor.
5. Enviar	Compartir material antes de la sesión.	Paquete de prelectura.

Recomendación práctica

Enviar el material al mentor/a al menos 24 horas antes de la sesión para permitir una revisión útil.

18. Preparación específica por mentoría

Mentoría	Herramientas que debe desarrollar	Qué debe enviar	Evidencia esperada
1	Mapa de empatía, ficha del problema, primeras validaciones, Test Card preliminar.	Segmento definido, problema priorizado, supuestos y evidencia inicial.	Entrevistas, observaciones, citas textuales, notas de terreno.

2	Matriz de propuesta de valor, canvas de diseño de solución, Test Card.	Propuesta de valor, descripción de solución, supuestos de solución.	Feedback de usuarios, contraste con problema, señales de valor.
3	Prototipo mínimo, registro de testeo, ajustes priorizados, Test Card.	Evidencia del prototipo, resultados de prueba, feedback real.	Fotos, videos, demo, observaciones de uso, métricas de adopción.
4	Canvas de modelo de negocios, riesgos, costos, ingresos, alianzas, Test Card.	Modelo preliminar, supuestos de implementación, plan de acción.	Cotizaciones, entrevistas a clientes, cartas de interés, costos, recursos.

19. Test card: herramienta central para mentees

La tarjeta de testeo transforma un supuesto en una prueba. Debe ser simple, específica y medible. Una buena test card permite responder qué se quiere aprender, cómo se comprobará, qué se medirá y con qué criterio se decidirá si la hipótesis se sostiene.

Campo	Descripción	Ejemplo aplicado
Creemos que...	Hipótesis o supuesto crítico.	Creemos que las caletas priorizan reducir pérdidas post captura.
Para comprobarlo haremos...	Experimento o acción de validación.	Realizaremos 5 entrevistas y una prueba de registro de pérdidas.
Mediremos...	Indicador observable.	Número de usuarios que reconocen el problema y aceptan probar la solución.
Será válido si...	Criterio de decisión.	Al menos 4 de 5 usuarios declaran el problema como prioritario y 3 aceptan testear.

Errores frecuentes	Cómo corregirlos
Hipótesis demasiado amplia.	Delimitar usuario, problema y condición observable.
Experimento poco claro.	Definir quién, cómo, cuándo y con qué herramienta se validará.
Métrica subjetiva.	Usar comportamiento, frecuencia, adopción, pago, uso o decisión observable.
Criterio débil.	Definir umbral mínimo para confirmar, ajustar o descartar.

20. Registro de evidencias y validaciones

Fecha	Actor	Método	Hallazgo	Evidencia	Decisión
					Confirmar / ajustar / descartar

Usar este registro para evitar perder información relevante entre sesiones. Cada evidencia debe conectarse con una hipótesis o decisión del piloto.

21. Evidencias recomendadas para enviar al mentor/a

Tipo de evidencia	Cuándo usarla	Ejemplos
Entrevistas	Para validar problema, necesidad, valor percibido o disposición a usar/pagar.	Citas textuales, matriz de hallazgos, audios, notas.
Observación en terreno	Para comprender comportamiento real y contexto.	Fotografías, mapas, notas de observación, registros de procesos.
Prototipos o demos	Para validar uso, comprensión, adopción y ajustes.	Video, maqueta, pantalla, demo funcional, storyboard.
Métricas simples	Para medir frecuencia, interés, uso, conversión o adopción.	Número de usuarios, tasa de respuesta, intención de prueba, recurrencia.
Evidencia operativa	Para validar implementación, costos, recursos y aliados.	Cotizaciones, cartas de interés, acuerdos, permisos, cronogramas.

22. Checklist de envío al mentor

- Herramienta de la sesión completada o en versión preliminar.
- Test Card completada o ajustada.
- Evidencias adjuntas y ordenadas.
- Supuestos críticos identificados.
- Preguntas o decisiones que el equipo necesita trabajar.
- Nombre de archivos claro y fecha de actualización.
- Material enviado con anticipación.

23. Guía rápida para aprovechar el feedback

Cuando el mentor pregunte...	El equipo debería responder...
¿Qué evidencia tienen?	Con datos, citas, registros o pruebas concretas.
¿Qué aprendieron?	Con una síntesis de hallazgos y no solo con actividades realizadas.
¿Qué van a validar?	Con una hipótesis clara y priorizada.
¿Qué decisión tomarán?	Con criterios explícitos para confirmar, ajustar o descartar.
¿Qué harán antes de la siguiente sesión?	Con acciones, responsables y plazos.

PARTE IV

ANEXOS OPERATIVOS Y PLANTILLAS COMPLETAS

Formatos listos para completar durante y/o después de las mentorías.

24. Glosario operativo

Concepto	Definición
Hipótesis	Supuesto que debe ser comprobado mediante evidencia.
Validación	Proceso para confirmar, ajustar o descartar una hipótesis.
Segmento	Grupo específico de usuarios o beneficiarios que vive el problema.
Propuesta de valor	Beneficio concreto que la solución entrega.
Prototipo	Versión simple, tangible y testeable de la solución.
MVP	Versión mínima viable para aprender con el menor esfuerzo posible.
Modelo de negocios	Lógica de creación, entrega y captura de valor.
Economía azul	Enfoque orientado a generar valor económico y social cuidando ecosistemas marinos, costeros o acuáticos.
Eficiencia operativa	Capacidad de implementar con recursos, costos y procesos sostenibles.

25. Ficha rápida de referencia

Al finalizar	El piloto debería contar con
Mentoría 1	Problema priorizado, segmento claro, hipótesis problema - segmento y plan de validación.
Mentoría 2	Propuesta de valor y solución conectada con problema validado.
Mentoría 3	Prototipo testeado, feedback real y ajustes priorizados.
Mentoría 4	Modelo de negocios preliminar, riesgos, validaciones estratégicas y plan de implementación.

Cierre metodológico

El proceso de mentorías debe sostener una lógica simple: no avanzar por intuición cuando es posible avanzar con evidencia. Cada sesión debe transformar incertidumbre en una hipótesis, una hipótesis en una prueba y una prueba en una decisión.

26. PLANTILLA MENTORÍA 1 - PROBLEMA Y SEGMENTO

Campo	Información
Semana	(Fecha)
Objetivo	Profundizar en el problema identificado y orientar validaciones
Resultado esperado	Testeo de calce segmento de usuario - problema
Entregable	Ficha de testeo (Test Card)

Inicio de sesión (10-15 min)

- Presentación mentor/a - mentees.
- Aclarar objetivo de la mentoría.
- Activar aprendizajes y foco de la sesión.

Pregunta inicial	Registro del equipo
¿Qué les motivó a trabajar este problema?	
¿Qué tan seguros están de que este problema es relevante?	
¿A quién afecta directamente este problema?	

Desarrollo de sesión (30-40 min)

- Presentación segmento de usuario (Mapa de empatía)
- Presentación problema (Ficha del problema)
- Calce segmento - problema
- Test Card

Exploración del segmento

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Qué evidencia real tienen de este segmento? ¿Qué necesidades son explícitas vs. inferidas? ¿Qué actores están quedando fuera? ¿Cómo influyen variables territoriales o de género?	

Profundización del problema

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Cuál es el problema específico? ¿Por qué es importante resolverlo ahora? ¿Qué consecuencias tiene no resolverlo? ¿Qué evidencia valida que el problema existe?	

Calce segmento - problema

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones

¿Este problema es prioritario para este segmento? ¿Cómo lo saben? ¿Qué tan frecuente o intenso es? ¿El segmento lo reconoce como problema?	
---	--

Alertas que debe observar el/la mentor/a:

- Problema demasiado amplio
- Segmento poco definido
- Suposiciones sin evidencia
- Desconexión territorio - problema

Test card

Campo	Completar
Creemos que... (supuesto que se va a validar)	
Para comprobarlo haremos... (experimento)	
Mediremos... (métrica clave)	
Será válido si... (indicador de éxito o aprobación del supuesto)	

Modelo GROW integrado

GROW	Registro
Goal (Meta u objetivo)	
Reality (Realidad o situación actual)	
Options (Opciones o alternativas)	
Will (Compromiso o plan de acción)	

Cierre de sesión (10-15 min)

Acción	Responsable	Fecha

Observaciones post sesión

Dimensión	Registro
Nivel de claridad	
Calidad de evidencia	
Supuestos críticos	
Enfoque azul/territorial	
Recomendación del mentor/a	

Clave final de la sesión

No avanzar a soluciones sin validar el problema.

25. PLANTILLA MENTORÍA 2 - PROBLEMA Y SOLUCIÓN

Campo	Información
Semana	(fecha)
Objetivo	Profundizar en la solución diseñada y orientar validaciones
Resultado esperado	Testeo de calce problema - solución
Entregable	Ficha de testeo (Test Card)

Inicio de sesión (10-15 min)

- Presentación mentor/a - mentees.
- Aclarar objetivo de la mentoría.
- Activar aprendizajes y foco de la sesión.

Pregunta inicial	Registro del equipo
¿Qué aprendieron en las validaciones del problema?	
¿Qué cambió en su comprensión del usuario?	
¿Por qué eligieron esta solución y no otra?	

Desarrollo de sesión (30-40 min)

- Presentación matriz de propuesta de valor
- Presentación canvas de diseño de solución
- Calce problema - solución
- Test Card

Propuesta de valor

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Qué problema específico resuelve esta solución? ¿Qué parte de la solución genera más valor? ¿Qué evidencia tienen de que esto es valioso para el usuario? ¿Qué diferencia esta solución de alternativas existentes?	

Diseño de solución

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Qué componentes son esenciales vs. secundarios? ¿Qué parte de la solución es más incierta? ¿Qué recursos o capacidades son críticos? ¿Cómo se integra economía azul?	

Calce problema - solución

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Esta solución resuelve el problema principal o uno secundario? ¿Cómo lo saben? ¿El usuario percibe esta solución como útil? ¿Qué pasaría si eliminamos esta solución?	

Alertas que debe observar el/la mentor/a:

- Solución desconectada del problema validado
- Sobre diseño
- Falta de foco en valor real
- Supuestos no explicitados

Test Card

Campo	Completar
Creemos que...	
Para comprobarlo haremos...	
Mediremos...	
Será válido si...	

Modelo GROW integrado

GROW	Registro
Goal	
Reality	
Options	
Will	

Cierre de sesión (10-15 min)

Acción	Responsable	Fecha

Observaciones post sesión

Dimensión	Registro
Nivel de claridad	
Calidad de evidencia	
Supuestos críticos	
Enfoque azul/territorial	
Recomendación del mentor/a	

Clave final de la sesión

No avanzar a prototipos sin validar que la solución genera valor real.

26. PLANTILLA MENTORÍA 3 - SOLUCIÓN Y COMUNIDAD/MERCADO

Campo	Información
Semana	(fecha)
Objetivo	Mejorar solución prototipada y calce solución - comunidad/mercado
Resultado esperado	Testeo de calce solución - mercado/comunidad
Entregable	Ficha de testeo (Test Card)

Inicio de sesión (10-15 min)

- Presentación mentor/a - mentees.
- Aclarar objetivo de la mentoría.
- Activar aprendizajes y foco de la sesión.

Pregunta inicial	Registro del equipo
¿Qué parte de la solución ya es tangible hoy?	
¿Qué aprendieron al construir el prototipo?	
¿Qué dudas siguen teniendo sobre su solución?	

Desarrollo de sesión (30-40 min)

- Presentación evidencia del prototipo
- Calce solución - comunidad/mercado
- Preguntas desafiantes
- Ajustes y test card

Presentación del prototipo

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Qué parte del prototipo fue testeada con usuarios reales? ¿Qué feedback concreto han recibido? ¿Qué funcionó y qué no? ¿Qué evidencia respalda que esto genera valor?	

Calce solución - comunidad/mercado

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Quién está usando o validando el prototipo? ¿Cómo reacciona la comunidad? ¿Qué barreras de adopción existen? ¿Qué actores clave faltan?	

Mejoras e iteración

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
------------------------	-------------------------------------

¿Qué cambiarían después del feedback? ¿Qué parte es crítica mejorar antes de testear? ¿Qué versión más simple podrían probar?	
---	--

Alertas que debe observar el/la mentor/a:

- Prototipo no validado con usuarios reales
- Feedback superficial
- Solución difícil de implementar
- Desconexión con comunidad o territorio

Test Card

Campo	Completar
Creemos que...	
Para comprobarlo haremos...	
Mediremos...	
Será válido si...	

Modelo GROW integrado

GROW	Registro
Goal	
Reality	
Options	
Will	

Cierre de sesión (10-15 min)

Acción	Responsable	Fecha

Observaciones post sesión

Dimensión	Registro
Nivel de claridad	
Calidad de evidencia	
Supuestos críticos	
Enfoque azul/territorial	
Recomendación del mentor	

Clave final de la sesión

No escalar un prototipo que aún no ha sido validado en contexto real.

27. PLANTILLA MENTORÍA 4 - MODELO DE NEGOCIOS E IMPLEMENTACIÓN

Campo	Información
Semana	(fecha)
Objetivo	Diseñar estratégicamente la implementación del piloto
Resultado esperado	Testeo de coherencia del modelo de negocios
Entregable	Ficha de testeo (Test Card)

Inicio de sesión (10-15 min)

- Presentación mentor/a - mentees.
- Aclarar objetivo de la mentoría.
- Activar aprendizajes y foco de la sesión.

Pregunta inicial	Registro del equipo
¿Qué evidencia tienen de que su solución funciona?	
¿Qué tan preparados están para implementarla en contexto real?	
¿Qué es lo más incierto hoy: valor o implementación?	

Desarrollo de sesión (30-40 min)

- Presentación canvas modelo de negocios
- Análisis creación de valor vs. eficiencia operativa
- Preguntas desafiantes
- Ajustes y test card

Modelo de negocios

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Cómo se captura el valor que están creando? ¿Quién paga y por qué? ¿Qué parte del modelo es más incierta? ¿Qué evidencia tienen de que este modelo funciona?	

Coherencia valor - operación

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿El valor prometido es viable con recursos actuales? ¿Qué costos están subestimando? ¿Qué tan escalable es la solución? ¿Qué procesos son críticos?	

Implementación

Preguntas orientadoras	Hallazgos / respuestas / decisiones
¿Qué alianzas necesitan? ¿Qué parte del modelo deben validar primero? ¿Qué riesgos de impacto negativo existen?	

Alertas que debe observar el/la mentor/a:

- Modelo de negocio débil
- Valor no conectado con disposición a pagar
- Costos subestimados
- Falta de actores clave
- Escalabilidad no realista

Test Card

Campo	Completar
Creemos que...	
Para comprobarlo haremos...	
Mediremos...	
Será válido si...	

Modelo GROW integrado

GROW	Registro
Goal	
Reality	
Options	
Will	

Cierre de sesión (10-15 min)

Acción	Responsable	Fecha

Observaciones post sesión

Dimensión	Registro
Nivel de claridad	
Calidad de evidencia	
Supuestos críticos	
Enfoque azul/territorial	
Recomendación del mentor/a	

Clave final de la sesión

No implementar sin validar que el modelo es viable y sostenible.

