



Mentoring 360°

Formación de **Mentores**
y **Promotores**



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS





Ricardo Espinoza Mendoza

Consultor innovación y emprendimiento
respinozam@hello-404.com

LEARNING
BY DOING

CONSIDERACIONES ANTES DE EMPEZAR

- Sé que todos ustedes tienen mucha experiencia, logros y muchos "galones" en su haber, pero para el desarrollo del curso es necesario que vengan con una "**mente de principiante**".
- Se trabajará de forma colaborativa **dejando de lado las jerarquías**.
- Utilizaremos casos y ejemplos cotidianos, por lo que pedimos que haya **flexibilidad y apertura** por parte de los participantes.

INTRODUCCIÓN

Sesión 1 – Lunes 17 marzo 2025



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS

AGENDA

01

INTRODUCCIÓN

02

ROL DEL FACILITADOR

03

ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

INTRODUCCIÓN

El programa de **“Formación de la Red de Mentores y Promotores”** tiene como objetivo fortalecer las competencias de los facilitadores de emprendimiento de la UNHEVAL, dotándolos de herramientas metodológicas, monitoreo, evaluación y habilidades clave para guiar a alumnos, emprendedores y empresarios en su proceso de aprendizaje y desarrollo de proyectos.

Programa

Formación de la Red de Mentores y Promotores de INCUVAL VENTURES

- **Fortalecer las capacidades** de Docentes Mentores y Promotores para el acompañamiento de los emprendedores y la formación de startups dinámicos y de alto impacto.
- Conocer las características emprendedoras personales como medio para **impulsar los emprendimientos** en los alumnos valdizanos.
- **Fomentar la cultura emprendedora** en la comunidad valdizana.
- Añadir un espacio a su cargo para **dictar clases de emprendimiento**.

PRESENTACIONES

con mapa de conexiones



METODOLOGÍA



FACILITADOR

DIRIGIR EL PROCESO

Fomentar la participación, facilitar los debates, dar ejemplos, desarrollar actividades y contestar dudas.



EQUIPOS

PONER EN PRÁCTICA

Reflexionar, investigar, validar y poner en práctica las metodologías, herramientas y conocimiento, pudiendo adaptarlas o mejorarlas.

Sesión de trabajo típica



Facilitador



Equipos

Actividad

Transferencia de conocimiento



Equipos

Actividad

Parte práctica / dinámicas



Equipo individual

Actividad

Presentación de lo trabajado por un equipo



Facilitador



Equipos

Actividad

Preguntas y respuestas

METODOLOGÍA

Herramientas que usaremos en las sesiones



TEORÍA

Transferencia de conocimiento y contenido del curso de Emprendimiento.



DINÁMICAS

Ejercicios y actividades de reflexión y aplicación del contenido teórico del curso.



FEEDBACK

Revisión y retroalimentación de actividades del curso.



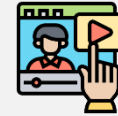
TEST

Realización de un ejercicio de evaluación del contenido.



CASOS

Historias reales de emprendedores que han enfrentado desafíos y tomado decisiones.



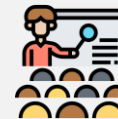
VIDEOS

Entrevistas, animaciones o documentales relacionados con el emprendimiento.



LIENZOS

Herramientas visuales que ayudan a estructurar y visualizar ideas.



PRESENTACIONES

Exposiciones estructuradas que combinan texto, imágenes y elementos visuales.

CONTENIDO Y ENTREGABLES

Desarrollaremos 5 módulos, 14 temas y 7 entregables a lo largo de 14 sesiones (virtuales y presenciales).

EQUIPO	DESARROLLO DE CLIENTES	DESARROLLO DE SOLUCIONES	MODELO DE NEGOCIO	FEEDBACK
<ul style="list-style-type: none">• Rol de facilitador / mentor• Ecosistema emprendedor	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de clientes• Hipótesis de problema• Diseño de experimentos	<ul style="list-style-type: none">• Lean Startup• Propuesta de valor	<ul style="list-style-type: none">• Mapa de contexto• Business model canvas	<ul style="list-style-type: none">• Cómo dar y recibir feedback• Métricas clave
<ul style="list-style-type: none">• Creatividad• Enfoque de problemas	<ul style="list-style-type: none">• Diseño de entrevistas• Role play de entrevistas	<ul style="list-style-type: none">• Prototipado ágil y MVP• Diseño de Pitch MVP	<ul style="list-style-type: none">• Canales• Relación con clientes• Modelo de ingresos	Desarrolla actividades para cada fase de las métricas AARRR de acuerdo a tu mercado objetivo
Por grupos deben identificar actores clave del ecosistema emprendedor Perú / Latam	Desarrollar un guion de entrevista acorde al problema y cliente seleccionado	<ul style="list-style-type: none">• Presentación Pitch MVP• Experimento de solución• Entrevista de solución	Presenta tu modelo de negocio y cómo se diferencian de la competencia	<ul style="list-style-type: none">• Presentación de pitch• Feedback
	<ul style="list-style-type: none">• Perfil de cliente• Mapa de experiencia	Encaja la funcionalidad o característica de tu solución con cómo alivia una necesidad o aumenta una alegría de tu Value Proposition	<ul style="list-style-type: none">• Competencia• Tamaño del mercado• Estructura pitch final	<ul style="list-style-type: none">• Presentación como facilitador• Feedback
	Diseñar el mapa de experiencia o interacciones futuras del cliente con tu solución			Presentación de tu propuesta de negocio / startup

CRONOGRAMA

	Sesión	Módulo	Temas	Formato	Duración	Fecha	Entregables	Links recomendados
Semana 1	1	Introducción	Introducción al programa Rol de facilitador / mentor Ecosistema emprendedor	Presencial	1.5 hrs	17-Mar	Por grupos deben identificar actores clave del ecosistema emprendedor Perú / Latam	Ecosistema https://youtu.be/H74yPyURwm8?si=Xd_LJf4gA_I6JjYA
	2	Creatividad y problemas	Creatividad Enfoque de problemas	Presencial	1.5 hrs	17-Mar		Creatividad https://youtu.be/PLJwULvSQJo?si=UtEpjGYpmo0N_hKw
Semana 2	3	Desarrollo de clientes	Desarrollo de clientes Hipótesis de problema Diseño de experimentos	Virtual	1.5 hrs	24-Mar	Desarrollar un guion de entrevista acorde al problema y cliente seleccionado	Customer Discovery: https://youtu.be/YPtGc1qhNg
	4	Desarrollo de clientes	Diseño de entrevistas Role play	Virtual	1.5 hrs	26-Mar		Hipótesis https://youtu.be/MxGyDhyWKyl
Semana 3	5	Desarrollo de clientes	Perfil de cliente Mapa de experiencia	Presencial	1.5 hrs	31-Mar	Diseñar el mapa de experiencia o interacciones futuras del cliente con tu solución	Segmento de clientes: https://youtu.be/yUwdZfxYmSI
	6	Desarrollo de soluciones	Lean Startup Propuesta de valor	Presencial	1.5 hrs	31-Mar		Lean Startup https://youtu.be/PUOdOTP-ibA
Semana 4	7	Desarrollo de soluciones	Prototipado ágil Pitch MVP	Virtual	1.5 hrs	7-Abr	Encaja la funcionalidad o característica de tu solución con cómo alivia una necesidad o aumenta una alegría de tu Value Proposition	Propuesta de valor https://youtu.be/sKejyOzp6e4
	8	Desarrollo de soluciones	Presentación y ajustes MVP Experimento de solución Entrevista de solución	Virtual	1.5 hrs	9-Abr		MVP & Prototipo - https://youtu.be/na70HJQoL3c - https://youtu.be/l2SmK_YnU4w - https://youtu.be/M40ty_s2F_Y
Semana 5	9	Modelo de negocio	Mapa de contexto Business Model Canvas	Presencial	1.5 hrs	14-Abr	Presenta tu modelo de negocio y cómo se diferencian de la competencia	Business Model Canvas https://youtu.be/8C1stQS8jzM
	10	Modelo de negocio	Canales Relación con clientes Modelo de ingresos	Presencial	1.5 hrs	14-Abr		Modelos de negocio https://youtu.be/x3kAZ6BiB5o?si=vjBZeyYVKkM6cCKh
Semana 6	11	Competidores	Análisis de la competencia Tamaño del mercado Estructura de un pitch	Virtual	1.5 hrs	21-Abr	Desarrolla actividades para cada fase de las métricas AARRR de acuerdo a tu mercado objetivo	<u>Tamaño de mercado</u> https://youtu.be/S2a5iu6nGYk
	12	Proceso de mentoría	Cómo dar y recibir feedback Métricas clave	Virtual	1.5 hrs	23-Abr		<u>Métricas</u> https://youtu.be/IVnicgHmMZO?si=7qYWUaMTMSkHTOOH
Semana 7	13	Pitch	Presentación de pitch Feedback	Presencial	1.5 hrs	28-Abr	Presentación de tu propuesta de negocio / startup	<u>Elevator pitch</u> https://youtu.be/i8OD_r5QUbQ?si=brtRh-f0HxyfVFao
	14	Presentación	Presentación como facilitador Feedback	Presencial	1.5 hrs	28-Abr		

EVALUACIÓN

Contenido	Criterios de Evaluación	Puntuación			
		Excelente 18-20	Bueno 14-17	Suficiente 11-13	Deficiente < 11
Identificación y análisis de la problemática	Identificación y análisis de la problemática	La problemática está claramente identificada, sustentada con datos concretos y un análisis profundo de sus causas y efectos. Demuestra una comprensión completa del contexto y las necesidades del público objetivo.	La problemática está identificada con precisión y sustentada en datos relevantes, aunque el análisis puede ser menos exhaustivo. Se evidencia una buena comprensión del contexto.	La problemática está identificada, pero con escasa justificación o análisis superficial. Se comprende parcialmente el contexto y las necesidades.	La problemática no está claramente identificada, carece de sustento o análisis. No hay evidencia de comprensión del contexto.
Identificación y análisis de las alternativas de solución	Aplicación de metodologías ágiles	Se demuestra un uso integral y consistente de metodologías ágiles (como SCRUM, Lean Startup, Design Thinking), adaptándolas eficazmente al proyecto con evidencia de iteraciones y mejoras constantes.	Se utilizan metodologías ágiles de manera adecuada, pero con menor profundidad o consistencia. Hay evidencia de iteraciones, aunque no tan destacadas.	Se mencionan o aplican parcialmente metodologías ágiles, pero de forma superficial o sin adaptarlas al proyecto.	No se evidencia el uso de metodologías ágiles o estas se aplican de manera incorrecta o sin impacto.
	Resuelve problemas sociales	La propuesta aborda de manera clara y efectiva un problema social significativo, con soluciones viables y alto impacto demostrado o potencial.	La propuesta resuelve un problema social relevante, pero el impacto es menos evidente o está en etapa inicial.	La propuesta menciona la resolución de un problema social, pero no está claramente vinculada a una solución práctica o impactante.	No se identifica una contribución clara a la resolución de problemas sociales.
	Disruptivo	La solución presentada es altamente innovadora y rompe con los paradigmas existentes, proponiendo un enfoque único y diferenciador.	La solución es innovadora, pero no rompe completamente los paradigmas o se apoya en ideas existentes con mejoras notables.	La solución tiene elementos innovadores, pero es principalmente una adaptación de ideas existentes.	No hay evidencia de innovación; la solución es convencional o una réplica de ideas existentes.
	Exponencial	La propuesta tiene un modelo de negocio claramente escalable y sostenible, con evidencia de potencial para generar crecimiento exponencial en impacto o ingresos.	El modelo de negocio es escalable, aunque con áreas de mejora en su potencial de crecimiento exponencial.	El modelo de negocio tiene un alcance limitado y no demuestra un claro potencial de escalabilidad.	El modelo de negocio no es escalable ni sostenible.
Propuesta Valor	Promesa vendedora, claro y sencillo	La propuesta de valor está claramente definida, es sencilla de entender y destaca los beneficios únicos para el cliente o usuario de manera efectiva.	La propuesta de valor es clara, aunque con ligeras áreas de mejora en su simplicidad o diferenciación.	La propuesta de valor es comprensible, pero carece de claridad o diferenciación significativa.	La propuesta de valor no está definida o es confusa y poco diferenciadora.
	Validado por la empresa o usuario	Se presenta evidencia sólida de validación en el mercado, como pruebas piloto, métricas de usuarios o retroalimentación positiva de clientes.	Existe validación en el mercado, pero con menos evidencia cuantitativa o cualitativa sólida.	Hay intentos de validación, pero son limitados o no concluyentes.	No se presentan evidencias de validación en el mercado.

ROL DEL FACILITADOR

Un facilitador es un catalizador que hace que una persona deje de ser un aprendiz pasivo y la transforma en una persona con el poder de alcanzar sus metas de manera autónoma.

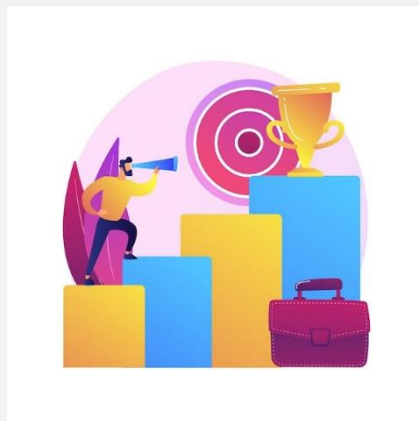
Importancia de formar a futuros emprendedores

La formación en emprendimiento es crucial para desarrollar economías sostenibles, diversificadas y resilientes, especialmente en contextos en los que se busca fomentar el desarrollo regional o nacional



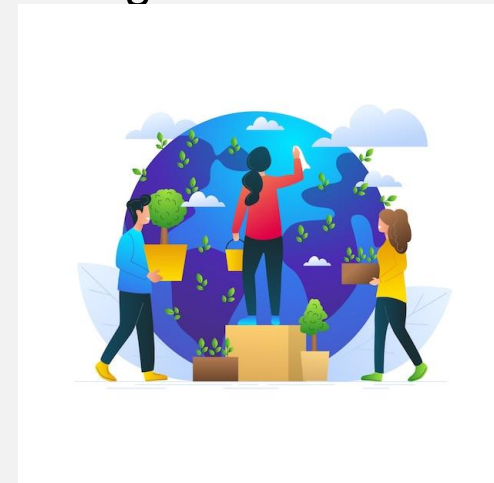
Fomentar la innovación y el progreso social

Los emprendedores generan soluciones creativas para problemas sociales y económicos.



Desarrollar competencias clave

Creatividad, pensamiento crítico, resiliencia y adaptabilidad.



Impulsar la economía local y global

Crear empleos y estimular economías regionales.

El docente como facilitador del cambio

Ser un guía, no una autoridad única

- Los estudiantes deben aprender a resolver problemas por sí mismos.
- El docente fomenta una mentalidad de aprendizaje constante y proactivo.

Modelar comportamientos emprendedores

- Mostrar apertura al cambio, tolerancia al error y curiosidad intelectual.
- Los profesores deben transmitir actitudes que inspiren confianza y determinación.

Crear un entorno seguro para la experimentación

- Los estudiantes necesitan un espacio donde puedan fallar y aprender de sus errores.
- Facilitar discusiones constructivas y retroalimentaciones que promuevan el crecimiento.

Fomentar la conexión con el entorno real

- Traer casos prácticos, empresarios invitados o proyectos locales al aula.
- Enfatizar la aplicabilidad del aprendizaje en el mundo real.

FACILITADORES EN ACCIÓN

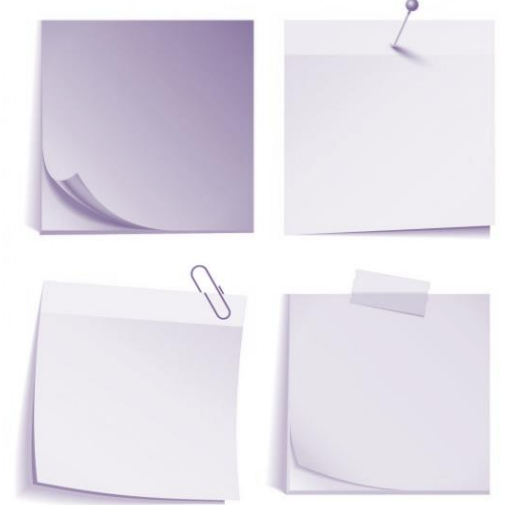
Reflexión inicial

¿Cuál es la diferencia entre un profesor tradicional y un facilitador de emprendimiento?

Profesor tradicional



Facilitador de emprendimiento



Facilitador vs Profesor tradicional

- Formar parejas o tríos.
- Cada grupo recibe una tarjeta con una situación de enseñanza.
- Un participante actúa como "profesor tradicional" y otro como "facilitador", representando la misma situación con enfoques diferentes.
- Luego, el grupo analiza: ¿qué diferencias hubo en la experiencia?

Un estudiante hace muchas preguntas y se desvía del tema.

Un emprendedor no sabe cómo estructurar su modelo de negocio.

Un equipo de estudiantes no se pone de acuerdo en su idea.

Un participante no interactúa ni participa en la clase.



15 minutos

El rol de un facilitador

Planificación, diseño y entrega de contenido.

	PROFESOR TRADICIONAL	FACILITADOR DE EMPRENDIMIENTO
Enfoque pedagógico	<ul style="list-style-type: none">Se basa en un enfoque teórico y de transmisión de conocimiento.Utiliza métodos como conferencias magistrales y evaluaciones escritas.El aprendizaje es lineal, siguiendo un currículo rígido.	<ul style="list-style-type: none">Promueve un aprendizaje práctico y experiencial basado en la resolución de problemas.Facilita el uso de metodologías como <i>Design Thinking</i>, <i>Lean Startup</i> y prototipado.El aprendizaje es dinámico, adaptado a las necesidades del grupo y los proyectos.
Rol en el aula	<ul style="list-style-type: none">Es el protagonista en el aula, como fuente principal de conocimiento.Da instrucciones y tiene un control estricto sobre las actividades.Su interacción con los estudiantes suele ser jerárquica.	<ul style="list-style-type: none">Es un guía que acompaña y empodera a los estudiantes en su proceso de aprendizaje.Facilita dinámicas colaborativas y fomenta la participación activa.Construye relaciones horizontales, actuando como mentor y fomentando el diálogo.
Evaluación del aprendizaje	<ul style="list-style-type: none">Evalúa con base en exámenes, tareas escritas y estándares académicos rígidos.Se enfoca en el resultado final más que en el proceso.	<ul style="list-style-type: none">Evalúa por medio de presentaciones, prototipos y reflexiones del proceso.Valora la experimentación, el aprendizaje de errores y la mejora continua.
Dinámica del aula	<ul style="list-style-type: none">La dinámica es generalmente pasiva, con estudiantes escuchando al docente.Existe un énfasis en la disciplina y el cumplimiento estricto de horarios.	<ul style="list-style-type: none">Promueve un entorno dinámico, flexible y participativo.Integra actividades como brainstorming, simulaciones y talleres prácticos.

El rol de un facilitador

Planificación, diseño y entrega de contenido.

- **Diseñar y planificar:** La piedra angular de la facilitación es entender cuáles son los objetivos de la sesión para poder trabajar en su consecución.
- **Dirigir el proceso y facilitar la sesión:** Fomentar la participación, facilitar los debates, dar ejemplos, desarrollar actividades y contestar dudas.
- **Registrar y compartir los resultados** del taller o sesión para encontrar áreas de mejora o temas por reforzar con el grupo.



ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Término prestado de la ecología para referirse a organismos vivos que se relacionan.

En Perú tenemos un ecosistema joven, pequeño y dinámico a nivel regional. Las primeras iniciativas de un ecosistema emprendedor vienen de los 90s, pero desde el 2012 vimos un impulso con mayor consistencia y sentido de colaboración, con el apoyo del Ministerio de Producción (Startup Perú).

Ranking de ecosistemas emprendedores LATAM

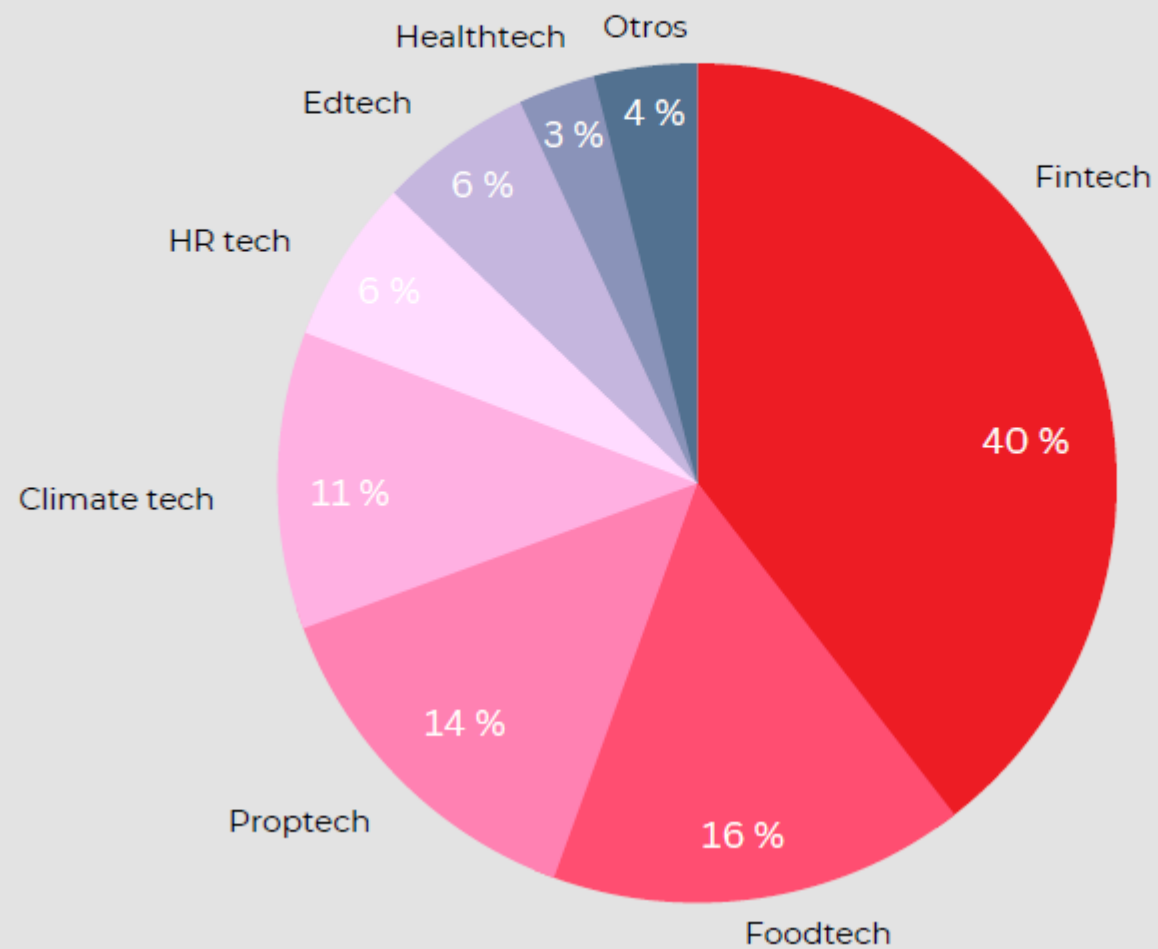
Regional Rank	Country	# of Ranked Cities	Global Rank	Rank Change (from 2022)	Total Score
1	Brazil	28	27	-1	9.606
2	Chile	1	36	-2	6.231
3	Mexico	13	37	-2	5.940
4	Colombia	11	40	+4	5.486
5	Argentina	4	47	-10	5.068
6	Uruguay	1	55	+1	2.834
7	Peru	1	69	-6	1.185
8	Costa Rica	1	72	-5	0.917
9	Ecuador	2	81	+6	0.664
10	Panama	1	86	-8	0.626
11	Jamaica	1	92	+2	0.529

**El ecosistema de innovación,
emprendimiento e inversión
es una gran oportunidad para
mejorar la calidad de vida de
los peruanos y de formar
ciudadanos responsables,
proactivos y comprometidos
con el Perú.**

José García Herz

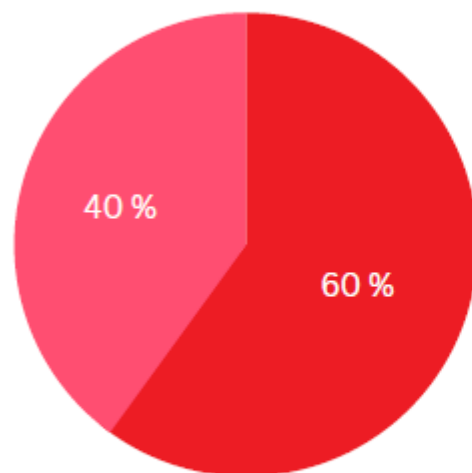
Inversión

INVERSIÓN EN STARTUPS PERUANAS
POR SECTOR



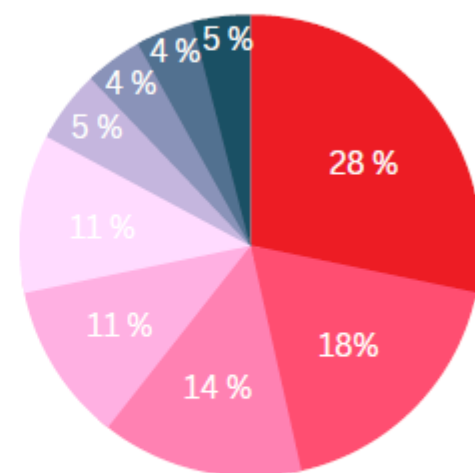
Empleo

EMPLEO GENERADO
DESAGREGADO EN HOMBRES
Y MUJERES



■ Hombre ■ Mujer

EMPLEO GENERADO
POR SECTOR



■ Fintech ■ Edtech ■ Logistics
■ Foodtech ■ SaaS ■ HRtech
■ E-commerce ■ TIC ■ Otros

Huánuco



[Inicio](#) > [El Estado](#) > [PRODUCE](#) > [PROINNOVATE](#) > [Noticias](#) > PRODUCE destina más de S/ 2 millones para impulsar

[Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación - ProInnovate](#)

PRODUCE destina más de S/ 2 millones para impulsar startups en Cusco, Huánuco y San Martín

Nota de prensa

Ministro Sergio González destacó que el trabajo que viene realizando el Estado generará empleo y levantará el capital esencial de los emprendedores.



1 de octubre de 2024 - 6:03 p. m.

Ecosistemas de Innovación en Perú: Explorando el Potencial y Casos en Huánuco

Perú está consolidando su posición como un actor clave en los ecosistemas de innovación de América Latina, gracias a un gran esfuerzo por fomentar la colaboración entre el gobierno, el sector privado, la academia y la sociedad civil. Aunque gran parte de la atención se ha centrado en ciudades como Lima, Arequipa y Piura, regiones como Huánuco están emergiendo como ejemplos de innovación descentralizada, especialmente en sectores vinculados a su riqueza cultural y biodiversidad.

En el ámbito nacional, iniciativas como Startup Perú y los programas del CONCYTEC han sido fundamentales para catalizar la creación de startups y la transferencia de tecnología. En paralelo, instituciones como la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC) lideran el fortalecimiento de la investigación aplicada y la formación de capital humano innovador. Sin embargo, el ecosistema peruano aún enfrenta retos significativos, como una baja inversión en investigación y desarrollo (0.15% del PIB), y la falta de integración entre regiones y actores.

En este contexto, Huánuco representa un ejemplo prometedor de cómo las regiones pueden aprovechar sus recursos locales para fomentar la innovación. Con una economía que se sustenta principalmente en la agricultura y la biodiversidad, el ecosistema de innovación en Huánuco se está desarrollando en torno a la bioe-

conomía y la sostenibilidad. Iniciativas locales están explorando el potencial de cultivos como la papa, el cacao y el café, promoviendo cadenas de valor más sostenibles y competitivas.

La Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco ha comenzado a desempeñar un papel destacado en este ecosistema, promoviendo proyectos de investigación aplicada en agroindustria y tecnologías ambientales. Además, el auge de ferias de innovación agrícola y el fortalecimiento de asociaciones de productores están creando oportunidades para conectar a emprendedores locales con mercados nacionales e internacionales.

Sin embargo, para que Huánuco alcance su potencial, es necesario superar barreras como el acceso limitado a financiamiento, la falta de infraestructura tecnológica y la necesidad de mayor capacitación para emprendedores locales. Políticas públicas más inclusivas y programas de apoyo técnico podrían catalizar el desarrollo de este ecosistema emergente.

Huánuco, con su riqueza cultural y biodiversidad, puede ser un modelo de cómo las regiones fuera de los grandes centros urbanos pueden contribuir al ecosistema de innovación del Perú. Al integrar esfuerzos regionales con las iniciativas nacionales, el país puede lograr un desarrollo más equitativo y sostenible en el ámbito de la innovación.



Ricardo Espinoza Mendoza
Director Innovación y Estrategia - Hello 404



FACTORES DEL ECOSISTEMA EMPREENDEDOR PERUANO

FACTOR HUMANO



MERCADO



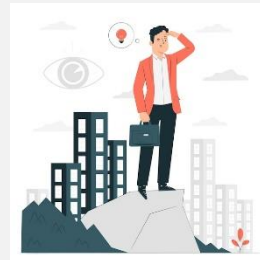
FINANCIAMIENTO



MARCO POLÍTICO LEGAL



ACADEMIA Y SECTOR PRIVADO



CULTURA Y SOCIEDAD



3 FORMAS DE APROVECHAR EL ECOSISTEMA

3 formas de aprovechar el ecosistema



**Identificar recursos
locales disponibles**



**Participar en eventos y
redes**



**Acceder a financiamiento
local y nacional**

3 formas de aprovechar el ecosistema



**Identificar recursos
locales disponibles**

- **Universidades y centros de investigación:** La UNHEVAL puede ser un socio clave para acceder a talento, infraestructura, y conocimiento especializado.
- **Instituciones públicas y privadas:** Identifica programas de financiamiento, aceleradoras o incubadoras de CONCYTEC, Innóvate Perú, u organismos locales.
- **Aliados estratégicos:** Conecta con cámaras de comercio, municipalidades y empresas locales interesadas en innovación.

3 formas de aprovechar el ecosistema



Participar en eventos y redes

- Asiste a **hackatones, meetups, y ferias empresariales** para conectar con otros emprendedores, posibles socios y mentores.
- Únete a **comunidades** existentes de emprendimiento en Huánuco o el Perú, como asociaciones de jóvenes emprendedores o capítulos locales de redes globales (Startup Grind, Global Shapers).

3 formas de aprovechar el ecosistema



Acceder a financiamiento local o nacional

- Postula a programas como **Startup Perú** o fondos regionales que apoyen proyectos innovadores.
- Trabaja en propuestas atractivas para atraer **capital de riesgo** local o incluso **crowdfundings**.

CÓMO CREAR UN ECOSISTEMA DESDE CERO

5 pasos para crear un ecosistema de emprendimiento

1

Construir comunidad

- **Lidera iniciativas:** Organiza eventos recurrentes como meetups, charlas inspiradoras y talleres. Ejemplo: “Noches de Pitch” donde startups presentan sus ideas.
- **Crea una red de mentores locales:** Recluta empresarios, profesionales y profesores interesados en apoyar emprendedores.
- **Fomenta una cultura colaborativa:** Usa herramientas como grupos de WhatsApp, Slack, o una plataforma propia para compartir recursos y oportunidades.

5 pasos para crear un ecosistema de emprendimiento

2

Fomentar la educación emprendedora

- Diseña programas accesibles **de formación en emprendimiento e innovación**.
- Promueve la enseñanza de **metodologías** como Design Thinking, Lean Startup y Agile entre emprendedores y estudiantes.
- Establece **alianzas con consultores** o expertos que puedan brindar capacitaciones.

5 pasos para crear un ecosistema de emprendimiento

3

Crear infraestructura clave

- **Espacios físicos:** Gestiona la creación de un coworking o hub de innovación (incluso un espacio sencillo dentro de la universidad o financiado por empresas locales).
- **Laboratorios y herramientas:** Si tienes acceso a talleres o laboratorios universitarios, ponlos al servicio de emprendedores para prototipar y experimentar.

5 pasos para crear un ecosistema de emprendimiento

4

Conectar el ecosistema con oportunidades externas

- Diseña un programa de **softlanding** para startups interesadas en operar en Huánuco, facilitando conexiones con empresas locales.
- **Posiciona a Huánuco** como un foco regional de innovación destacando sus ventajas únicas y oportunidades en sectores como agroindustria, turismo y tecnología.

5 pasos para crear un ecosistema de emprendimiento

5

Monetizar y sostener el
ecosistema

- **Eventos de pago:** Organiza conferencias o bootcamps con cuota de ingreso.
- **Membresías:** Ofrece beneficios exclusivos (mentorías, acceso a recursos) para miembros pagos de la comunidad.
- **Consultoría para empresas:** Utiliza la red del ecosistema para brindar soluciones innovadoras a problemas empresariales.

CREATIVIDAD Y PROBLEMAS

Sesión 2 – Lunes 17 marzo 2025



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS

AGENDA

01

CREATIVIDAD

02

ENFOQUE DE PROBLEMAS

1. CREATIVIDAD

Un facilitador es un catalizador que hace que una persona deje de ser un aprendiz pasivo y la transforma en una persona con el poder de alcanzar sus metas de manera autónoma.

PENSAMIENTO VISUAL

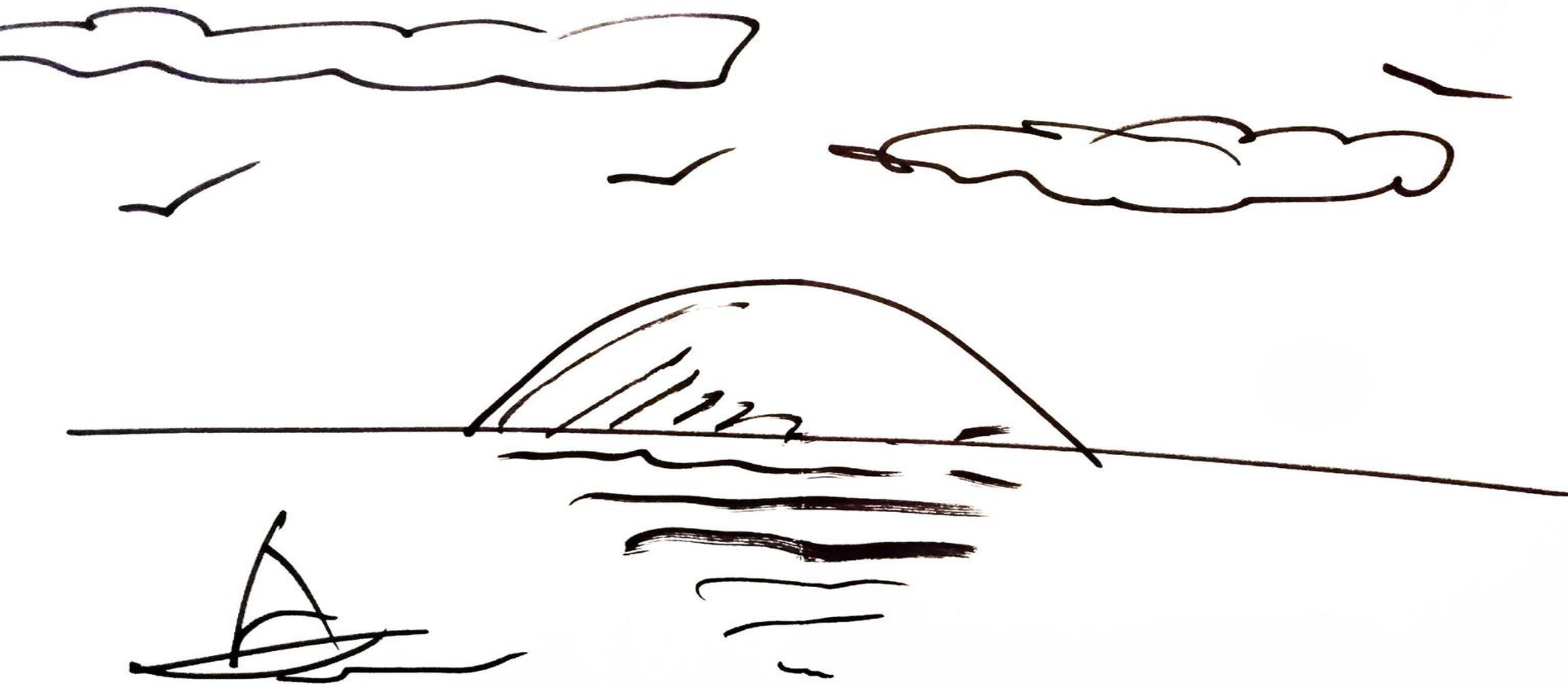


¿Y qué pasaría si hubiera una manera más rápida de mirar los problemas, de entenderlos más por intuición y enfrentarlos con mayor seguridad y de comunicar más ágilmente lo que descubrimos? ¿Qué pasaría si existiera un modo de hacer más eficiente y eficaz la solución de problemas empresariales y además - aunque me cueste un poco decirlo - quizás ese modo fuera incluso más divertido? Lo hay. Se llama pensamiento visual.

DAN ROAM

Tu mundo en una servilleta





PENSAMIENTO VISUAL



Dereta de l'Eixample, distrito central de la ciudad:
Principal barrio receptor de trabajadores
desde el resto de la ciudad

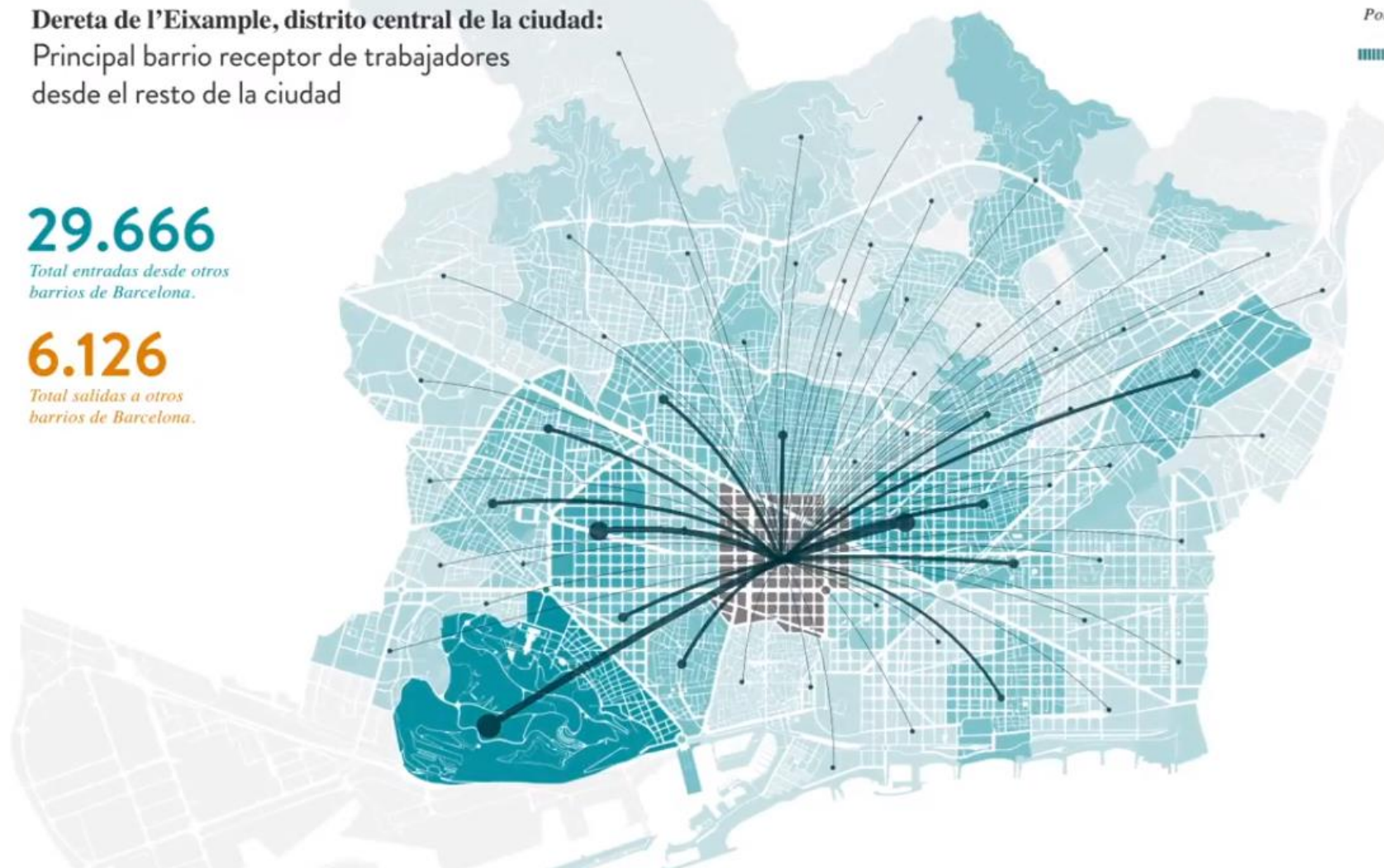
29.666

*Total entradas desde otros
barrios de Barcelona.*

6.126

*Total salidas a otros
barrios de Barcelona.*

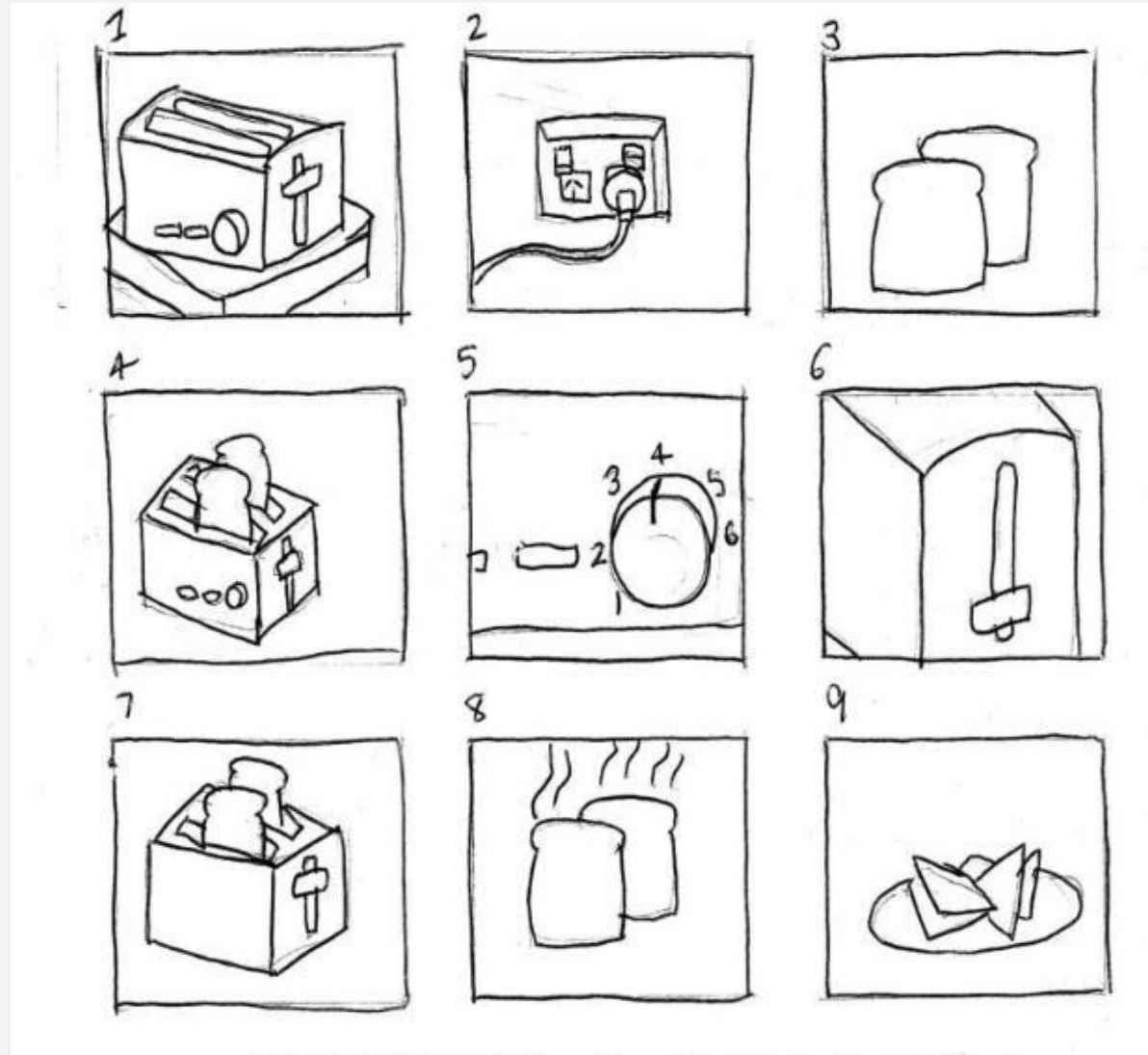
*Porcentaje de desplazamientos
sobre total entradas.*



PENSAMIENTO VISUAL

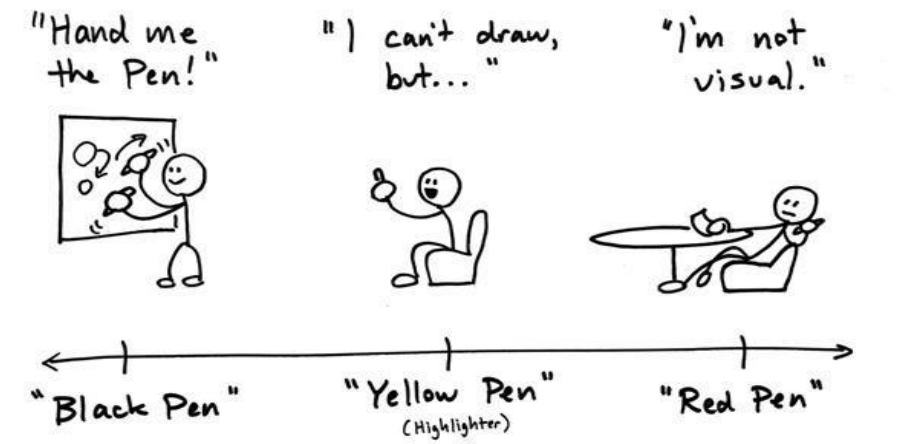


Tom Wujec

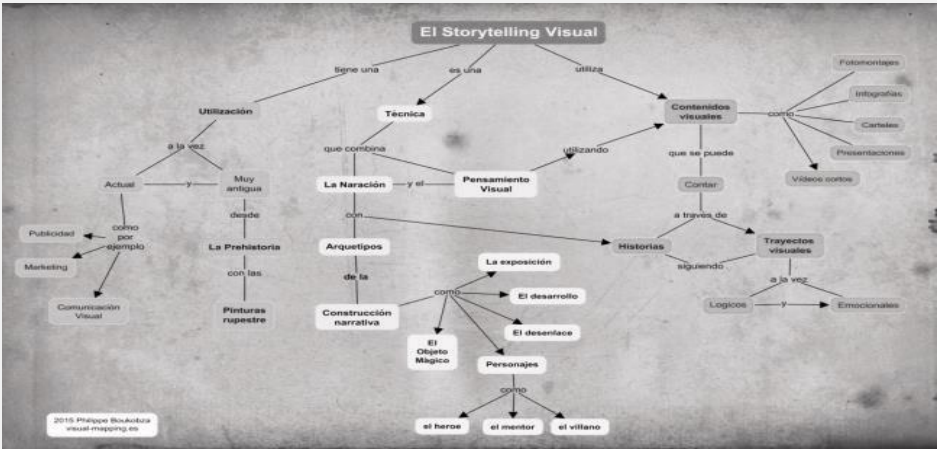


https://www.ted.com/talks/tom_wujec_got_a_wicked_problem_first_tell_me_how_you_make_toast?language=es

PENSAMIENTO VISUAL - Ejemplos



Dibujos simples



Mapas mentales



Diagramas



Registro gráfico

ACTIVIDAD

¿Cómo cambiar una llanta?

- Individualmente dibujar el proceso paso a paso de cambiar una llanta de auto.
- Utiliza un máximo de 12 post its.



4 minutos

ACTIVIDAD

¿Cómo podemos mejorar el proceso de cambiar una llanta?

- Ahora, en equipos y a partir de los dibujos del reto anterior, construir el proceso ideal de cómo cambiar una llanta.



10 minutos

PENSAMIENTO CREATIVO



Algunos estudios sobre pensadores muy creativos nos muestran que todos tienen una característica en común: cierta habilidad para tolerar la ambigüedad, la disonancia, la inconsistencia y las cosas que están fuera de lugar. Estos pensadores van a mirar el problema de distintas maneras, van a tratar de examinar distintas variables buscando muchas veces lo inesperado.

ESTANISLAO BACHRACH

ÁgilMente



ACTIVIDAD

Dibujar una...

- Alisten una hoja y un lápiz, plumón, lapicero...
- Solo van a tener 10 segundos



10 segundos

ACTIVIDAD

Ahora, dibuja un...

- En la misma hoja.
- Nuevamente, tendrán 10 segundos.



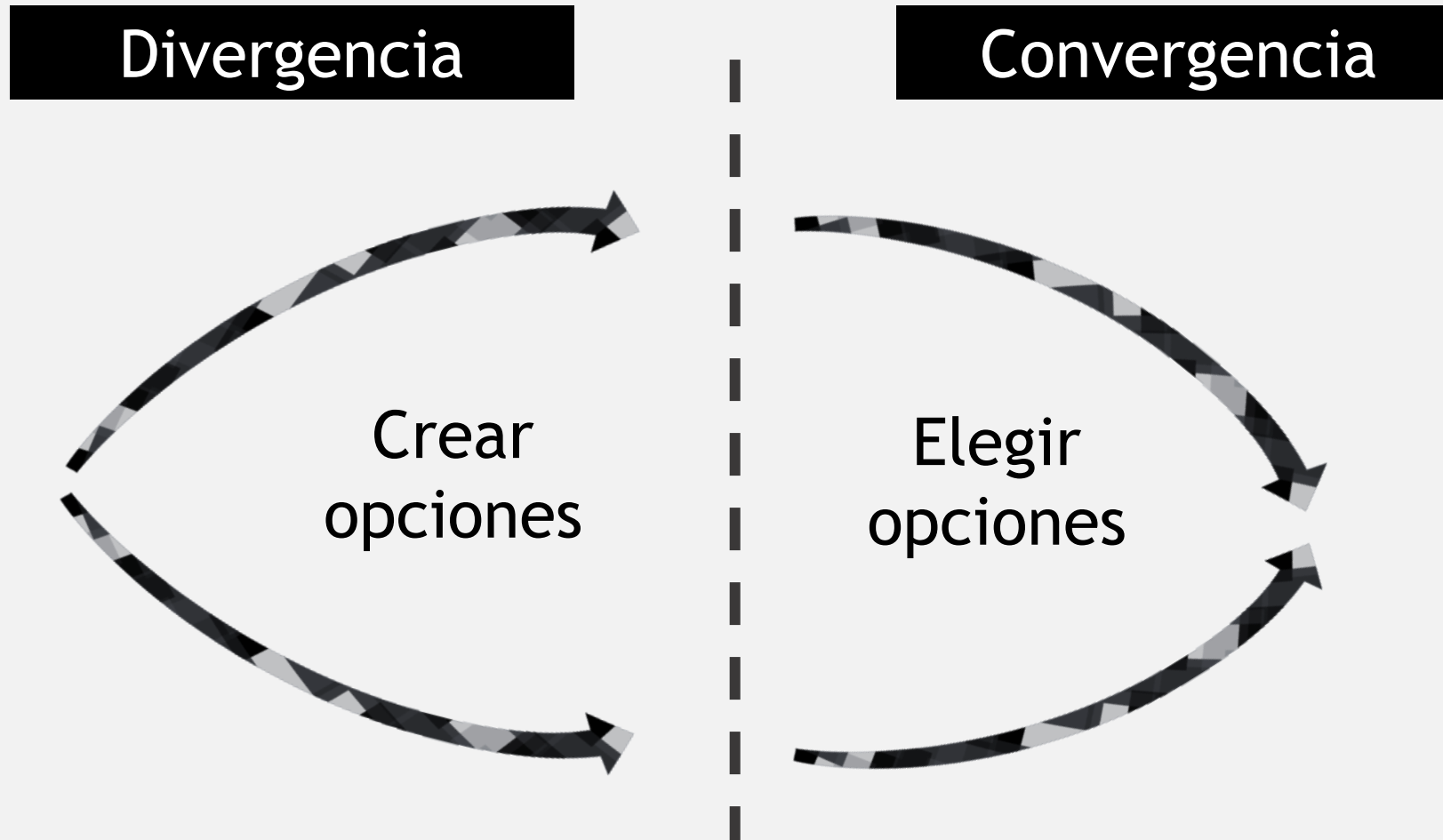
10 segundos



ROMPER FIJACIONES

- Todos tenemos Fijaciones Mentales.
- Fijaciones son positivas (el 99 % del tiempo).
- La Innovación resulta al romper las fijaciones.
- Fijaciones son negativas cuando uno quiere cambiar

PENSAMIENTO CREATIVO





Reunir al equipo adecuado es el requisito necesario para tener las ideas correctas. Es fácil decir que quieres gente de talento y lograrla, pero la forma en que esa gente interactúa entre sí es la auténtica clave. Incluso las personas más inteligentes pueden constituir un equipo ineficaz si no están bien equilibradas. Lo cual implica que es mejor centrarse en cómo funciona un equipo y no en el talento de los miembros que lo componen. Un buen equipo está formado por personas que se complementan.

ED CATMULL

Creatividad, S.A.



PITCH PARA ESCOGER EQUIPOS

Dinámica

¿Tienes una idea o problema por resolver?

Cuéntala al frente de todos.

- Tu nombre
- Nombre del proyecto/idea
- Tienes 50 segundos para contarnos tu idea



50 segundos

Dinámica

Voting!

- 5 minutos para leer las ideas
- 2 votos cada uno
- Para votar levanta la mano



8 minutos

Dinámica

¡Forma tu equipo!

- 3 a 5 personas por equipo.



15 minutos

ESPECIALISTA

Aterriza e implementa la visión de la empresa y la convierte en una solución o producto.

COMERCIAL

Se encarga de comunicar, conseguir clientes y vender la solución de la empresa.

DIRECTOR

Liderar al equipo, motivación, gestión de proyectos, presupuestos, plazos.

VISIONARIO

Diseña la visión futura motivadora del negocio y la aterriza en una estrategia

2. ENFOQUE DE PROBLEMA

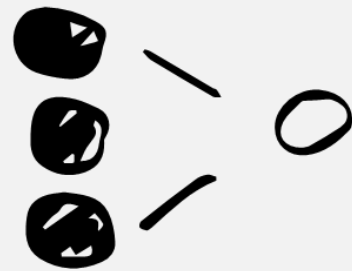
No puedes asegurar que realmente comprendes un problema a menos que salgas y lo veas tú mismo. Es inaceptable suponer o confiarse en los reportes de otros.

PUNTOS DE VISTA

BUSINESS THINKING

PROBLEM

SOLUTION

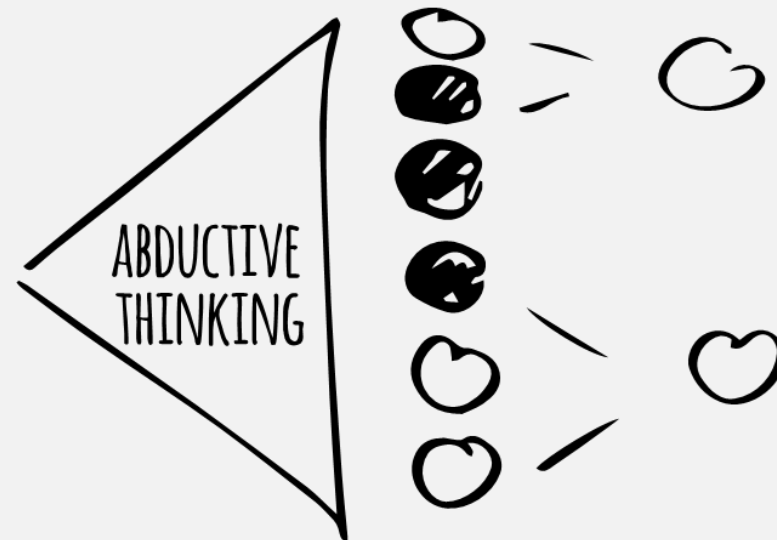


DESIGN THINKING

UNDERSTAND

PROBLEM

SOLUTION



¿Por qué es importante resolver un problema real?

Centrarse en resolver un problema real del mercado es la clave para construir una startup sólida y sostenible. Al identificar una necesidad insatisfecha y ofrecer una solución innovadora, las startups pueden generar un impacto positivo en el mercado y en la sociedad.



Demanda garantizada

- Necesidad real
- Clientes leales



Diferenciación en el mercado

- Ventaja competitiva
- Valor agregado



Impacto positivo

- Mejora en la calidad de vida
- Desarrollo sostenible



Mayor probabilidad de éxito

- Validación de idea
- Atracción de inversores
- Mayor adaptación al mercado

Problemas, necesidades y deseos

Problemas comunes que resuelven las startups

- Falta de eficiencia
- Costos elevados
- Falta de personalización
- Falta de conveniencia
- Falta de información
- Falta de innovación

Necesidades básicas de los clientes

- Ser escuchados
- Soluciones simples
- Experiencias positivas
- Confianza

Deseos o aspiraciones

- Mejorar su calidad de vida
- Pertenecer a una comunidad
- Hacer una diferencia

Identificando el problema de tu cliente/usuario

QUIÉN

- ¿Quién está teniendo el problema, necesidad o deseo?
- ¿Quién se beneficia de nuestra solución?
- ¿Qué sabemos del cliente?

QUÉ

- ¿Es un problema real?
- ¿Tenemos evidencias de que ha sucedido?

CUANDO/ DONDE

- ¿Cuál es el contexto donde a la persona le sucede el problema?
- ¿Tenemos pruebas de que el problema sucede en un determinado contexto o espacio?

POR QUÉ

- ¿Cuáles son los puntos de dolor que eliminaría la solución?
- ¿Por qué vale la pena invertir tiempo y dinero?
- ¿Qué ganamos nosotros?

ACTIVIDAD

Identifica a tus potenciales clientes

Responde:

- ¿**QUIEN** ES TU CLIENTE?
- ¿**QUÉ** HACE?
- ¿**CUANDO Y DONDE** SUFRE SU PROBLEMA?
- ¿**POR QUÉ** QUIERES RESOLVERLO?



15 minutos

Entregable 1

Por grupos deben identificar actores clave del ecosistema emprendedor Perú / Latam.

- No repetir actores clave entre grupos (coordinar sectores, actores).
- Buscar los beneficios que dan (inversión, oficina, asesoría, conocimiento, etc.)
- Identificar eventos que organizan (si lo hacen).

¡Gracias!



UNHEVAL
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO



Ricardo Espinoza Mendoza
Consultor de Innovación y Emprendimiento
respinozam@hello-404.com