



DEFINIENDO PERFILES

El formador de emprendedores en la lupa

El emprendimiento está de moda en nuestro país y el mundo, pero qué caracteriza al Formador en Emprendimiento. En esta entrevista, Lola Wong Meoño, Program Manager Perú de Wadhvani Foundation nos ayuda a identificar las capacidades y condiciones que definen a un formador de emprendedores.

Centro de Emprendimiento Continental
Daisy Manrique, Edith Peña y Alicia Tello

La labor del formador de emprendimiento es fundamental, pues, va guiando el aprendizaje de toda persona que quiera convertirse en un emprendedor, sin distinción de edad y en función a sus propias capacidades. Por ello debe poseer capacidades y condiciones fundamentales. Lola Wong Gerente del programa de la fundación Wadhvani en Perú nos ayudará a identificar las habilidades que debe tener el formador en emprendimiento.

La Fundación Wadhvani fue lanzada el año 2000 por el Dr. Romesh Wadhvani, con el objetivo de acelerar el desarrollo de economías emergentes, a través de la creación de empleos a gran escala. Y, desde sus inicios, ha considerado al emprendimiento como un pilar para el logro de este objetivo.

Tiene presencia en 20 países de Asia, África y América Latina donde opera en asociación con gobiernos, corporaciones, mentores, inversores e institutos educativos. Sus iniciativas impulsan la creación de empleo a través de la iniciativa empresarial, el desarrollo de habilidades y la innovación.

Actualmente, la Universidad Continental cuenta con un convenio de uso de la plataforma Wadhvani de formación de emprendedores para el desarrollo de competencias e innovación, lo cual nos convierte en la única universidad de provincia que cuenta con este convenio.

Lola, en tu experiencia, qué herramientas científicas debe dominar el formador en emprendimiento.

Cualquier proyecto universitario demanda de un marco conceptual, sin embargo, en términos de emprendimiento, es importante dominar las herramientas propias de la empresa. Se necesita conocer el sistema de mercado, el perfil del usuario, saber aplicar el focus group. Un plan de negocios es un compendio muy completo para iniciar, pero el conocimiento de su contenido no debe ser un indicador. El indicador válido es que el negocio exista, que funcione, que prospere.

El componente teórico es importante cuando vamos a levantar el

capital. En ese momento necesitas tener claro por dónde va tu negocio. Para ello, el formador en emprendimiento puede recurrir a herramientas más factibles e interesantes que el plan de negocio, como el desing spring, el modelo Lean Canvas, metodologías ágiles y herramientas aleatorias que deben ser conducidas para tener conexión con un propósito, para tener un contenido que sume.

Ello significa que el formador en emprendimiento necesita desarrollar habilidades blandas, como saber escuchar y desarrollar un espíritu crítico. ¿Qué habilidades blandas, consideras que debería tener el formador en emprendimiento?

Además de la empatía, que es sustancial, un formador en emprendimiento necesita saber escuchar y saber cuestionar. La escucha activa es muy importante, ya que la educación en nuestro país es muy de cátedra, es decir, por lo general, un formador busca decirte cómo debes actuar y no te ayuda a pensar; no escucha tus opiniones. Sin embargo, en realidad es más importante lo que los estudiantes pueden entregarnos.

Asimismo, es necesario que el formador desarrolle la opinión crítica. Debe tener la capacidad de cuestionar para que sus estudiantes puedan extraer más información a partir de esas preguntas.

Además, debe aprender a acompañar los momentos de frustración. Necesita tener la capacidad de resiliencia; entender que su función es acompañar y ayudar al estudiante en el desarrollo de esta capacidad.

Si bien puede sumar a un formador en emprendimiento tener estudios en psicología o en el rubro humanista, ya que el emprendimiento es transversal, lo importante es que maneje muy bien cómo son los modelos de negocio, las metodologías, los temas de formación de empresas. Es decir, lo que diferencia al emprendedor de un coach.

También, por un tema de empatía, es más enriquecedor para el estudiante que un formador en emprendimiento tenga experiencia, pues, así puede darle consejos más amplios al practicante.

Y, ya que hablamos de empatía, en tu opinión. **Cómo se puede desarrollar, en el formador de emprendimiento, la empatía hacia sus alumnos.**

La empatía está muy vinculada con la experiencia que va a transmitir el formador en emprendimiento. El camino para hacer empresa es muy complejo.

Requiere de tenacidad, mucha resiliencia, trabajo arduo y no es para todos.

El formador en emprendimiento debe tener experiencia en el campo del emprendimiento para entender cómo es ser emprendedor.

Por ello, como Fundación, buscamos que haya tenido un nivel de acercamiento al emprendimiento, que tenga una familia emprendedora, que haya asesorado emprendimientos, o cuente con cierto involucramiento en ese campo, para que pueda entender las dificultades y los retos de un emprendedor.

Y, en este punto, ¿qué estrategias o herramientas recomiendas para empatizar con los estudiantes?

La empatía consiste en resolver una pregunta fundamental: ¿Cómo puedo estar en los zapatos de la otra persona? Consiste en entender la situación en la que se encuentra el estudiante, además de identificar sus retos, sus temores.

En este punto, se puede utilizar la metodología desarrollada para el Desing Thiking, en relación con la empatía del usuario. Necesitamos saber ¿cómo se mueve?, ¿cómo son sus padres?, ¿cómo viene la persona, si es becada, si estudia por obligación? Es importante entender sus motivaciones, sus miedos como persona y las metas que quiere lograr.

Otra herramienta útil para conocer al estudiante es la entrevista a profundidad. Se debe buscar que la entrevista sea de personalidad, de percepción y no una evaluación de datos. Además, esta herramienta se puede utilizar como monitoreo, al inicio, a medio camino y al final. Nos ayuda a lograr la confianza, valor que se va ganando en el proceso.



Hay que plantearles que si quieren lograr algo que se haga bien, necesitan entender y saber cómo hacerlo”

Recordemos que todos los estudiantes son muy distintos. Es difícil entrar en su mundo, por lo que, para lograr comunicarse con ellos, se debe buscar temas con los cuales se pueda fomentar una conversación interesante. Se deben introducir temas que les gusten, en los cuales se desarrollen. Se necesita hablar el mismo idioma. Y, si es necesario, conocer sobre tecnología hasta cierto punto, ya que la mayoría de emprendimientos son tecnológicos.

Enfatizas en la necesidad de que el estudiante sea protagonista de su propio aprendizaje. **¿A tu criterio, qué herramientas se deben utilizar para generar aprendizaje experiencial?**

En la Fundación Wadwhani, nos preocupamos por establecer claramente los objetivos de las sesiones y siempre buscamos que este aprendizaje se oriente a accionar más que a llevar la información. Estas sesiones están más conectados con la práctica.

Para estas sesiones, una herramienta específica que resulta muy útil es el trabajo en pares. Es importante recurrir a la conversación en pares como estrategia y a la resolución de problemas en equipos. La secuencia metodológica que se sigue considera primero, la revisión del capítulo y luego la puesta en práctica para que el estudiante sepa cómo ha aprendido, cómo va llevando el aprendizaje, tanto si aplica sus conocimientos en desarrollar una entrevista, como en elaborar un prototipo, en los retos que enfrentando.

Lola, ¿qué eventos recomendarías para estimular el desarrollo de la actitud emprendedora?

Hay eventos muy interesantes, pero se desarrollan fuera del Perú y por nuestra economía no todos podríamos asistir. Lo más importante, al realizar un evento, es pensar en

algo que les interese a los estudiantes. Ello va a depender de sus necesidades. De repente, la aplicación de una técnica o herramienta especial para mejorar su emprendimiento, o también un sector en específico, de repente inteligencia artificial. Y si les gusta viajar, pueden enfocarse al turismo. Es bueno observar los eventos que hacen las comunidades sobre tecnología y otros sectores; lo que no recomiendo mucho es asistir a charlas, sobre todo si no sabemos qué queremos conseguir.

Debemos ser estratégicos, saber qué podríamos conseguir en él y, si el evento no suma, simplemente no asistir. Para no sufrir de los eventitis. Ahora no asisto a muchos eventos. Escojo los relacionados con temas de conocimiento, fundamentalmente sobre las herramientas de emprendimiento. También otros más sociales, que me permiten ver cómo está el ecosistema o contactarme con alguien en particular, con quien quiera conversar o darme a conocer.

De repente, como Universidad, más a los chicos les conviene eventos donde puedan conocer otros emprendedores. Lo ideal sería hacer mentoría. Enfocarse en el análisis de sus proyectos. Los eventos deben tener una interacción más enriquecedora, con espacio de mentoría y ayuda, para trabajar. Aquí es importante diferenciar entre el mentor que tiene la intención de ayudarte y el del mentor con la experiencia. Es importante identificar qué aprendizaje valioso te puede dar el mentor.

¿Qué libros recomiendas para mejorar las habilidades de los formadores en emprendimiento?

Específicamente, recomiendo 3 libros: Particularmente *Lean In*, de Shell Sanders, Directora de operaciones de Facebook, en el cual, no habla del negocio en general, sino de la resiliencia, de liderar equipos. Este libro es importante, para que el hombre entienda el mundo emprendedor, en lo corporativo, desde la mirada de una mujer, También, *Zero to One*, de Peter Thiel, es un libro para emprendimientos visionarios: es como tu biblia. Y, *Original* de Adam

Grant que está enfocado en innovación y creatividad.

Haz enfatizado en la importancia de buscar un aprendizaje experiencial y de inculcar el saber indagar y cuestionar **¿Cómo motivamos a los estudiantes a realizar investigación antes de emprender?**

Es necesario orientarlos, preguntarles y decirles ¿por qué investigas? y ¿para qué investigas? La idea es buscar coherencia y el por qué. Es muy parecido a cuando te gusta un chico o una chica. Uno averigua primero si tienes posibilidades, si le puedes gustar o no. Hay que plantearles que si quieren lograr algo que se haga bien, necesitan entender y saber cómo hacerlo. Ahí entra la investigación. La investigación es parte importante porque, potencialmente, no puedes saber cómo puede salir tu emprendimiento. Muchos salen al mercado y ponen una bodega o lanzan un producto, pero luego quiebran a los dos años. Esta situación ya se refleja en el ranking del emprendimiento en el Perú. Somos uno de los países que más fracasa en emprendimiento. Esa situación se debe a que muchos emprendedores no han investigado si su idea de negocio tiene un mercado, si va ser continua, rentable y, en dos años, terminan cerrando por quiebra. Otros factores para no consolidarse son la falta de un buen equipo y el desconocimiento de la idea de negocio, el tipo de mercado y cómo funciona.

¡Muchísimas gracias, Lola! Al terminar esta conversación, ya podemos contestar a nuestra pregunta inicial: ¿Qué habilidades debe tener el formador en emprendimiento? Quien oriente a los nuevos emprendedores saber escuchar, necesita ser empático, muy observador; necesita estar vinculado con la experiencia emprendedora; requiere el dominio de herramientas vinculadas con la empresa y el emprendimiento. A su vez, necesita ser paciente, saber acompañar al estudiante en este proceso e impulsarlo a investigar y tener un aprendizaje vivencial. ¿Estas listo para asumir el reto? El equipo del Centro de Emprendimiento te espera con los brazos abiertos ■