

## Herramienta: CANVAS DE APOYOS

Esta herramienta debe ser “en principio” cumplimentada por el emprendedor, junto con nuestra ayuda. Lo más efectivo es mantener una conversación (sin seguir necesariamente el orden) y apuntar, nosotros mismos, las respuestas a las preguntas que vayamos formulando.

### ■ ¿PARA QUÉ SIRVE?

Sirve para que el emprendedor verbalice los apoyos que pueda necesitar, incluso los que no. Es habitual que tengamos, como expertos, una idea de los apoyos que podría necesitar la persona, con cierta objetividad, pero relativa. Es importante que los apoyos que pensamos que deben ser prestados, coincidan con los apoyos que realmente quiere el emprendedor que se le presten. Técnicamente, es lo que llamamos los sesgos cognitivos.



El sesgo, o prejuicio cognitivo, surge de distintos procesos, que no son fácilmente distinguibles ante determinados estímulos, problemas o situaciones; que por su complejidad resulta imposible de procesar toda la información, y por tanto, requiere de un filtrado selectivo o subjetivo. Un sesgo cognitivo nos puede llevar a equivocaciones.

Los sesgos cognitivos pueden ser de distinta naturaleza: sesgo **retrospectivo** o sesgo **a posteriori**, el sesgo de **correspondencia**, también llamado **error de atribución**, el sesgo de **confirmación** o sesgo de **falso consenso**, el sesgo de **memoria**, el sesgo de **representación**...

## ■ ¿CUÁNDO SE UTILIZA?

En la **Fase de conocimiento de la persona**, al principio del proceso de mentoring. Aunque es importante a lo largo del proceso retomar esta herramienta, precisamente por los sesgos, que aparecen en el procesamiento de la información, captada por nuestros sentidos; lo que puede generar una distorsión, juicio errado, interpretación incoherente o ilógica, sobre el fundamento de la información de la que disponemos.

### 🕒 TIEMPO RECOMENDADO DE DEDICACIÓN:

Se estima una dedicación de una hora para cumplimentar la herramienta, debiendo ser revisada, según se vaya avanzando, en los diferentes momentos del proceso.

## ■ ¿CÓMO UTILIZAR LA HERRAMIENTA?

Son 7 preguntas clave, que, si es posible, debería hacerse el propio emprendedor, con nuestra ayuda, para conocer que apoyos hay que proporcionarle en su proceso de emprendimiento; todas ellas recogidas en este modelo Canvas.

En todo caso, es necesario que estas preguntas sean respondidas, en mayor o menor medida, por la persona emprendedora, con la ayuda de su persona de apoyo de referencia, facilitándole su indagación.

Estas preguntas serán las siguientes, no siendo necesario seguir este mismo orden:

- **¿Qué** apoyos necesito?
- **¿Para qué** necesito cada apoyo?
- **¿Cómo** necesito que me ayuden?
- ¿En qué momentos necesito este apoyo? (**Cuándo**)
- **¿Quién** me puede prestar este apoyo? ¿Quién necesito que me apoye?
- ¿Qué apoyos son los que **no** necesito?
- ¿Qué me puede ayudar a no necesitar cada apoyo? (**Condiciones**).

## ■ ¿QUÉ OBJETIVOS SE QUIEREN ALCANZAR?

Que sea el emprendedor quien verbalice los apoyos que piensa que podría necesitar, o los apoyos que cree no le serían necesarios. Al mismo tiempo, como mentores, contrastaremos lo que manifiesta el emprendedor, con los apoyos que, como técnicos pensamos, le podrían ser útiles.

## ■ RECOMENDACIONES

Contrastar este Canvas con la herramienta **Identificación de las necesidades del emprendedor** y la herramienta **Ecualizador**, o si aún no hemos utilizado estas herramientas, este canvas nos podrá ayudar a su cumplimentación.