LIDERAZGOS EN LATAM 2026

review EDUTIC

NÚMERO 5 / FEB 2026

DANIEL DIEZ CANSECO TERRY

VICEPRESIDENTE DE EMPRENDIMIENTO USIL VENTURES

> La universidad debe convertir el emprendimiento en una herramienta de transformación social

EDUTIC

DANIEL DIEZ CANSECO TERRY

VICEPRESIDENTE DE EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA



Con más de treinta años promoviendo el emprendimiento y la innovación en Perú y Latinoamérica, combina rigor académico con experiencia concreta de haber emprendido. Economista de la Universidad del Pacífico, con MBA de la Universidad de Quebec, Maestría en Administración de ESAN y Doctorado en Educación por USIL.

Lleva más de dos décadas al frente del ecosistema emprendedor de la Universidad San Ignacio de Loyola, donde ha convertido la incubadora en una de las más activas de la región andina. Ha liderado proyectos financiados por ProInnóvate, el BID, GIZ y USAID, y es conferencista y docente universitario en toda la región.

USIL ventures

Es la incubadora, aceleradora y consultora de la Corporación Educativa San Ignacio de Loyola. Impulsa startups mediante programas de asistencia tecnológica e innovación, respaldados por más de veinticinco años de experiencia en el ecosistema emprendedor peruano y latinoamericano. Cuenta con alianzas estratégicas con instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Global Entrepreneurship Network (GEN), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Desde 2023, USIL Ventures forma parte de la red de incubadoras en cambio climático respaldada por ProInnóvate del Ministerio de la Producción. Además, integra el primer cohorte de incubadoras y aceleradoras "EU-LAC Innovation Cooperation" de la Comisión Europea, y somos miembros de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP).

Equipo editorial EDUTIC Review

Hernán Silva, Director
Cristian Ocaña, Editor
Francisco Valdivia, Producción
Rosa Elena Poblete, Coordinación

El contenido de cada publicación surge de una entrevista analizada y estructurada por el equipo editorial, que destaca las ideas principales de acuerdo a las líneas editoriales de EDUTIC.

EMPRENDER DESDE LA UNIVERSIDAD: CULTURA, ESCALA E INTEGRACIÓN REGIONAL

La universidad como ecosistema, no como sala de clases

Durante años, buena parte del debate sobre emprendimiento universitario en Latinoamérica se concentró en cómo enseñar a crear empresas dentro del aula. La conversación propone un desplazamiento conceptual: **el emprendimiento no solo se enseña**; se vive.

En USIL, ese principio no es retórica. El emprendimiento fue declarado pilar estratégico institucional, lo que permitió que las iniciativas de la dirección de innovación cruzaran facultades, reformaran currículas y proyectaran su impacto hacia el exterior. Desde el primer día en que un estudiante ingresa a la universidad, entra en contacto con el Club del Emprendedor, los *challenges* interfacultativos y los desafíos planteados por empresas reales. Incluso antes de ingresar, el estudiante de los últimos años de secundaria tiene un primer acercamiento al mundo emprendedor a través del programa *Junior Achievement*, con talleres y capacitaciones que abren esa puerta. La lógica es de inmersión total: si el entorno respira emprendimiento, el estudiante lo incorpora como forma de pensar, no como asignatura que aprobar.

Este enfoque desplaza el eje desde la transmisión de conocimiento hacia la construcción de identidad. No se trata de formar personas que sepan qué es un plan de negocios, sino personas que se reconozcan capaces de identificar problemas, proponer soluciones y asumir la incertidumbre que eso conlleva. Es un objetivo más ambicioso, y también más honesto sobre lo que la educación puede hacer.

El emprendedor de segunda generación familiar: herencia y profesionalización

Uno de los fenómenos más reveladores que emerge de esta conversación es el perfil predominante del estudiante universitario peruano con vocación emprendedora: no es el joven sin referencias que descubre el mundo de los negocios en la universidad, sino el hijo o la hija de un emprendedor que migró, montó una pequeña empresa, sobrevivió y prosperó sin formación formal. Este estudiante llega a la universidad con una pregunta implícita muy concreta: ¿cómo puedo hacer mejor lo que mi familia ya está haciendo?

Ese contexto cambia la ecuación pedagógica. La formación no opera en el vacío, sino sobre una experiencia previa que el estudiante ya trae consigo. El desafío no es despertar una vocación, sino darle estructura, metodología y proyección a algo que ya existe en el ADN familiar. Para el vicepresidente de emprendimiento, esa coherencia entre lo que la universidad ofrece y lo que el estudiante vive en casa es una de las razones por las que el enfoque funciona: hay un suelo fértil previo, una legitimidad cultural del emprendimiento que la institución no tiene que construir desde cero.

Lo que sí tiene que hacer la universidad es traducir esa experiencia intuitiva en competencias transferibles, en capacidad analítica, en visión de mercado más allá del entorno inmediato. El empresario pyme que montó un negocio en su ciudad sobrevivió gracias a la intuición y el esfuerzo; su hijo puede, con la formación adecuada, escalar ese negocio, profesionalizarlo o crear algo nuevo sobre esa base. En eso consiste, en buena medida, la promesa de una educación emprendedora bien entendida.

> **El emprendimiento universitario no nace en el aula. Nace cuando toda la universidad decide vivirlo**

De la convicción personal al modelo institucional: el valor de haber vivido lo que se predica

Lo que distingue a quienes impulsan el emprendimiento universitario con resultados es la experiencia propia. Este directivo no llegó desde la teoría, sino desde la práctica real: negocios con incertidumbre, sin garantías, con hijos a cargo. Esa biografía no es un detalle menor; es una credibilidad que ningún diploma puede otorgar.

La coherencia entre lo que se predica y lo que se ha vivido importa en cualquier rol de liderazgo, pero en el emprendimiento universitario importa especialmente. Los estudiantes perciben con rapidez si quien los guía habla desde la experiencia o desde la teoría. Y esa percepción afecta la calidad del vínculo, la disposición a asumir riesgos, la confianza en que lo que se enseña tiene aplicación real. Formar emprendedores requiere docentes y líderes institucionales que hayan pasado por la incomodidad del proceso, que puedan decir con honestidad qué se siente cuando algo no funciona.

Este punto conecta con un desafío estructural que la conversación plantea de forma implícita: el perfil del docente en las unidades de emprendimiento universitario. No alcanza con el conocimiento técnico. Se necesita la disposición a convivir con la ambigüedad, a mentorear desde la experiencia, a no resolver los problemas de los estudiantes sino a acompañarlos mientras los enfrentan solos. Ese perfil es escaso, y construirlo lleva tiempo.

TENSIONES DEL ECOSISTEMA: ESCALA, CONFIANZA Y LA BRECHA REGIONAL

Potencial sin escala: el gran desafío del emprendedor latinoamericano

Tras trece generaciones de incubación en USIL, un patrón se repite: proyectos con producto sólido y propuesta de valor genuina que no logran cruzar la frontera nacional, no por falta de mercado ni de tecnología, sino porque el emprendedor no está preparado para ese salto. La brecha no es de recursos ni de metodología; es cultural y de disposición al riesgo.

El primer obstáculo es la zona de confort que genera el éxito local. Cuando un emprendimiento se estabiliza en su mercado doméstico, la presión por escalar cede. Internacionalizarse implica regulaciones desconocidas, nuevas relaciones de confianza y compartir el know-how con aliados externos. Esa disposición a ceder control a cambio de crecimiento es una competencia que en Latinoamérica se forma tarde o no se forma: la cultura emprendedora regional privilegia la autonomía sobre la colaboración, lo que funciona en etapas tempranas pero frena cuando crecer exige construir en red.

El segundo obstáculo es estructural: el emprendedor universitario latinoamericano madura más lento de lo que la incubación puede compensar. Los estudiantes llegan con creatividad e intuición, pero con poca exposición al riesgo real y a la negociación. Esa brecha se traduce en proyectos técnicamente viables que se presentan de forma incompleta, sin la confianza que los mercados internacionales e inversores exigen.

El aprendizaje fue claro: si el problema estaba en la formación del emprendedor, había que intervenir antes. En la pre-incubación, fortaleciendo habilidades blandas, incorporando inteligencia artificial en la validación de modelos y exponiendo a los equipos a socios estratégicos y jurados reales antes de llegar a la incubadora.

La desconfianza como variable estructural: el freno de la innovación abierta

Uno de los desafíos estructurales que señala Diez Canseco es la desconfianza que afecta al ecosistema emprendedor de formas que rara vez se nombran. La innovación abierta —modelo por el cual grandes empresas llevan sus desafíos a las universidades y reciben propuestas de equipos estudiantiles— funciona con fluidez en ecosistemas consolidados como Israel, Estados Unidos o Europa. En la región latinoamericana, el modelo existe, pero opera con resistencias: las empresas dudan en compartir sus problemas reales con jóvenes y profesores, y las universidades no siempre proyectan el perfil institucional que el mundo empresarial exige.

Las consecuencias son concretas. Cuando la empresa no confía en la universidad, recurre a consultoras internacionales o soluciones internas, más costosas y menos innovadoras. Y la universidad, sin ese vínculo, desarrolla proyectos sin demanda real que se quedan en la vitrina académica. El resultado es un doble desperdicio: de recursos y de talento.

La solución que propone no es tecnológica ni metodológica; es de mindset. La empresa debe dejar de ver a la universidad como una fuente -exclusiva- de talento primario y empezar a tratarla como socio estratégico para la innovación. La universidad, a su vez, debe ganar la credibilidad operativa para sostener esa promesa. Ninguno de los dos cambios es rápido, pero ambos son necesarios.

La integración regional que no termina de suceder

Latinoamérica tiene talento, creatividad, diversidad cultural y una juventud dispuesta a emprender. Lo que le falta, según el líder de USIL, es más difícil de legislar o financiar: sentido de pertenencia regional. La Región sigue operando como un archipiélago de países que compiten antes que colaborar, que replican esfuerzos en lugar de multiplicarlos y que miran hacia Europa o Estados Unidos antes que hacia el vecino.

La Alianza del Pacífico, a través de AcelerAP, generó vínculos reales entre ecosistemas de Chile, Colombia, México y Perú. Pero los cambios de ciclo político erosionan lo construido; y traen como consecuencia: enfriamiento de los acuerdos, redireccionamiento de los fondos y pérdida de la confianza. La integración latinoamericana sigue siendo rehén de la volatilidad política.

La solución no vendrá de cumbres presidenciales, sino de liderazgo empresarial con visión regional: ejecutivos y fundadores que construyen cadenas de valor, co-invierten y se posicionan juntos en mercados internacionales. El café latinoamericano como marca Región —no como doce marcas país compitiendo entre sí— es la metáfora que usa Diez Canseco para ilustrar lo que se pierde por no integrarse.

FUTURO DEL ECOSISTEMA: INTELIGENCIA ARTIFICIAL, IMPACTO, LIDERAZGO Y VISIÓN

La IA como acelerador del emprendimiento

La conversación con el vicepresidente sobre la IA no cae en ninguno de los dos extremos habituales: ni el entusiasmo acrítico de quién la ve como una solución a todos los problemas del emprendimiento, ni el escepticismo de quien la ve como amenaza o distracción. Su lectura es más matizada y, por eso, más útil. **La inteligencia artificial no reemplaza al emprendedor**; lo equipa mejor para un entorno donde competir a ciegas ya no es una opción viable.



Antes, ingresar a un mercado internacional implicaba navegar en la incertidumbre: sin claridad sobre la competencia, los clientes ni las tendencias. Hoy, la IA permite hacer ese análisis con una profundidad antes reservada a grandes consultoras. El estudio de mercado se democratiza, la propuesta de valor se itera más rápido y el modelo se puede testar antes de invertir.

En USIL, eso ya está integrado en la metodología. El *future of thinking*, como se denomina al enfoque actual, complementa al *design thinking* y al *lean startup* con inteligencia tecnológica. Los estudiantes aprenden a usar agentes de IA no como sustitutos del pensamiento crítico, sino como amplificadores de su capacidad analítica. El desafío pedagógico no es técnico; es epistemológico: enseñar a hacer las preguntas correctas antes de buscar respuestas con la máquina.

Del impacto decorativo al impacto estratégico

Una de las decisiones más significativas de USIL fue apostar por el emprendimiento de impacto como foco diferenciador, no como adorno ético. *Climatech, Cleantech*, economía circular: no son áreas elegidas por moda ni por presión regulatoria, sino por una lectura estratégica sobre dónde estaba la demanda real de innovación y dónde había menos competencia regional. Ese foco generó credibilidad, y la credibilidad atrajo recursos: cooperación europea, fondos de la GIZ y Swiss Contact, alianzas con organizaciones que buscan exactamente ese perfil.

Este punto merece subrayarse porque corre el riesgo de perderse en la retórica del impacto social. El emprendimiento de impacto no se aborda desde una lógica de filantropía, sino de mercado: los problemas ambientales y sociales generan demanda real de soluciones, y quien esté mejor posicionado para ofrecerlas tiene ventaja competitiva. El Hub de Innovación Minera no le pide a USIL una buena acción; le pide que resuelva un problema concreto que afecta su operación y su relación con las comunidades.

El impacto aparece así como una decisión estratégica de posicionamiento, con una implicancia directa para la formación: los estudiantes no solo necesitan aprender a crear empresas rentables, sino a identificar problemas complejos como oportunidades de innovación y a construir modelos de negocio sostenibles precisamente porque generan valor social o ambiental.

Nos faltan líderes con visión de integración

El cierre de la conversación con Diez Canseco no ofrece respuestas definitivas, sino una lectura honesta de lo que falta. Latinoamérica tiene talento, creatividad y juventud. Lo que le falta es coordinación, y esa coordinación no puede depender de acuerdos políticos que se deshacen con cada cambio de gobierno. Tiene que venir de líderes empresariales y académicos que construyan puentes más duraderos, inviertan en confianza y lleguen a los mercados asiáticos no como doce países pequeños sino como un bloque con identidad propia.

La imagen del café latinoamericano como marca Región es una provocación estratégica disfrazada de metáfora. Compartimos idioma, geografías parecidas y culturas con más similitudes de las que solemos reconocer. Y, sin embargo, exportamos como doce países que compiten entre sí en lugar de construir una propuesta regional. Lo mismo ocurre con las startups, los ecosistemas universitarios y los fondos de innovación. La fragmentación es costosa, y el costo se paga en oportunidades perdidas.

La pregunta que queda abierta no es menor: ¿qué liderazgo hace falta para que Latinoamérica deje de ser una región de talento disperso y se convierta en un ecosistema integrado con impacto global? Una certeza emerge de esta conversación: ese liderazgo debe combinar visión regional con experiencia concreta de haber emprendido, fallado y continuar construyendo. En eso ha concentrado su trabajo el vicepresidente de Emprendimiento de USIL a lo largo de 25 años desde Lima.

LIDERAZGOS EN LATAM 2026

review eDUTIC

NÚMERO 5 / FEB 2026

eDUTIC 2026

La Ultrapersonalización de la Educación

Eventos presenciales 2026

II eDUTIC	XIII eDUTIC	V eDUTIC	I eDUTIC	VII eDUTIC
CDMX MAR	Santiago JUN	Medellín AGO	Florianópolis SEP	Lima OCT

7° congreso eDUTIC online

ontour

webinar eDUTIC

research eDUTIC

podcast eDUTIC

membership eDUTIC

eDUTIC Jobs

eDUTIC woman

eDUTIC network

edutic.org | event.edutic.org | eduticjobs.com | membership.edutic.org

congreso.edutic.org | webinar.edutic.org | edutic.org /woman /podcast /research /portales