UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

Luis Alonso Jiménez Silva, director de Auge-UCR

Karla Richmond

Por Luis A. Jiménez Silva, director de Auge-UCR

Voz experta: Enamórese del problema y eduque a su solución

9 JUL 2019 Economía

En mi experiencia personal como emprendedor institucional y en apoyo de emprendedores de todo tipo, he aprendido que una de las cosas más difíciles de lograr es: concentrarse en el problema que estamos resolviendo y no en la solución que buscamos ofrecer. Si no se hace pronto, los primeros resultados nos enseñarán que la solución no calza con los clientes y entonces cometemos el segundo error... le echamos la culpa a ellos.

Si a usted le ha pasado lo anterior, no se preocupe, a mí también me llegaron tarde las palabras de Ash Maurya: "**Ama el problema, no la solución**", yo, al igual que muchos, estaba convencido de que la idea iba primero, que más que resolver un problema, tenía una oportunidad y que lo importante era desarrollarla antes de que alguien se me adelantara. Para luego terminar estrellándome con la realidad, retratada cruelmente en otra famosa frase de Maurya: "**La vida es demasiado corta para construir algo que nadie quiere**".

Cuántas personas han trabajado durante meses, incluso años, en esa GRAN IDEA, para darse cuenta que la gente que le dijo que le gustaría comprarla, ahora se lo piensa para pagar por lo que vale. En el Canvas diseñado por Ash (Lean Canvas), lo primero es identificar los tres problemas más importantes que experimentan nuestros clientes potenciales y cuáles son sus alternativas para solucionarlos. El objetivo de la persona emprendedora es encontrar los vacíos importantes y concentrarse en aquel en el que pueda ofrecer algo mejor que lo existente.

Una vez comprendidas las principales dimensiones del problema, tendremos la capacidad de construir un prototipo que resuelva lo más relevante para los clientes, no importa que el prototipo solucione solo uno o dos aspectos, lo crucial es que éstos sean los que más inconformidad causan. Poniendo a prueba ese prototipo, seguiremos aprendiendo del problema y empezaremos a entender la forma que debería tener una solución, con el fin

de agregar más valor a los clientes. Iniciando así el ciclo de: crear, probar, aprender y volver a crear.

Columna "Conectados" publicada previamente en el semanario El Financiero.

¿Desea enviar sus artículos a este espacio?

Los artículos de opinión de *Voz experta UCR* tocan temas de coyuntura en textos de 6 000 a 8 000 caracteres con espacios. La persona autora debe estar activa en su respectiva unidad académica, facilitar su correo institucional y una línea de descripción de sus atestados. Los textos deben dirigirse al correo de la persona de la Sección de Prensa a cargo de cada unidad. En el siguiente enlace, puede consultar los correos electrónicos del personal en periodismo: https://odi.ucr.ac.cr/prensa.html

Luis Alonso Jiménez Silva
Director de la Agencia Universitaria de Gestión del Emprendimiento (Auge-UCR)
luisalonso@augeucr.com

Etiquetas: #vozexperta, emprendimiento, auge, .