



Por Luis Alonso Jiménez Silva, director de AUGE-UCR

Voz experta: Enamórese del problema y eduque a su solución

23 MAY 2019 Innovación

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.

Muchas veces consejos tan buenos como los anteriores, solo los encontramos en los libros de grandes consultores en ecosistemas más desarrollados. Afortunadamente, muy pronto 200 emprendedores y 100 gestores de emprendimiento tendrán la oportunidad de oírlos directamente de la fuente, en Abril, Ash Maurya estará en Costa Rica y usted bien podría estar en la lista de invitados.

NOTA: Contenido publicado previamente en la columna Conectados de [El Financiero](#)



Luis Jiménez Alonso Silva, director de AUGE-UCR. Karla Richmond

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

Etiquetas: [emprendimiento](#), [auge](#), [#vozexperta](#).