

Bogotá D.C, 26 de mayo 2023

El emprendedor colombiano debe conocer las necesidades del mercado para crear productos exitosos

Esta fue una de las conclusiones a las que llegaron los panelistas del Seminario - Taller para emprendedores Prodem, que se lleva a cabo en la Universidad Ean hasta este viernes 26 de mayo.

¿Quién se anima a las etapas tempranas? Esa fue la pregunta que dio lugar para hablar de inversión y apoyo a los emprendedores, en el marco de El Seminario-Taller para Profesionales del Ecosistema Emprendedor de América Latina (ST-Prodem).

El comentario que causó mayor reacción fue el de René Rojas, CEO y fundador de HubBOG, quien se refirió a la necesidad enorme de diferenciar un emprendimiento de una empresa.

“En algunas universidades e incubadoras se sigue pensando en el Business Plan, pero el emprendedor debe formarse como si estuviera en los programas de supervivencia, con herramientas que respeten las normas pero que no sigan procedimientos. Las metodologías tradicionales son un fracaso. Hay nuevas metodologías que enfrentan al emprendedor a las realidades del mercado”, aseguró.

Según los speakers, se deben crear productos para resolver problemas. Eso requiere una previa validación en el mercado y a partir de ese ejercicio desarrollar el producto: “dejemos el romanticismo de estar creando lo que creo que el mundo quiere, pero no lo compra. No se trata del producto sino validación de problema para poderlo hacer.”, agregó Rojas.

De acuerdo a Luz Dana Leal, directora del Fondo Emprender SENA y una de las panelistas de Prodem, para emprender se debe ir más allá de la teoría y conocimiento: “buscamos fortalecer al emprendedor para cuando tenga la dificultad de crear un producto no exitoso. Hay que cubrir una necesidad para que el producto tenga viabilidad”.

Los expertos también mencionaron las dificultades que existen en Colombia al momento de emprender; la administración del capital semilla y el acceso a la banca, son algunas, razón por la que el acompañamiento en estos procesos es importante.

“En nuestro país hace falta personas que ayuden. Es un llamado a apoyar al emprendimiento y por eso celebro estos espacios como Prodem y motivo para que nos apoyen.”, agregó Leal.

Finalmente resaltaron la importancia de mantener la comunicación con los clientes y la humildad frente al mercado, pues indican que la principal causa de fracaso es la discusión y falta de acuerdo entre los socios.

Prodem finaliza este viernes 26 de mayo con una nutrida agenda para hablar de políticas públicas y gobernanza en el ecosistema emprendedor. La gran tarde de cierre y Networking estará a cargo de Impacta, incubadora y aceleradora de la Universidad Ean.