



Viven retadora jornada de emprendimiento en campus Ciudad de México

El pasado sábado 14 de octubre, alumnos del campus Ciudad de México se reunieron en campus Santa Fe para participar en el **Bootcamp de Emprendimiento**, una jornada de nueve horas continuas, donde los participantes ponen a prueba sus habilidades y conocimientos para generar una propuesta de valor innovadora en una *start up*.

Aportando sus diversas experiencias, se contó con la asistencia de diversos especialistas, tal es el caso de Andrés Lhima, diseñador industrial quien compartió algunos de sus interesantes proyectos en turno, Rafael Lorenzo, profesor y experto en el tema del emprendimiento así como un equipo completo de *Startup Essentials & Apremy México*: Ury Sarabia (fundador y CEO), Rodrigo Campillo Chihuahua, Diana Rodríguez y Juan Franco (*business developer* en Colombia), cuyas aportaciones destacaban la importancia de desarrollar dinámicas de emprendimiento basadas en evidencias y en la validación de los clientes.

"Casi todos los proyectos, al igual que los del bootcamp, se mueven de lo desconocido hasta lo conocido en función de los experimentos. No se enamoren de la solución, sino enamórense del problema" dijo Rafael Lozano a los estudiantes asistentes.

El evento realizado cada semestre es la combinación perfecta entre teoría y práctica, ya que los alumnos aprenden a utilizar herramientas que les ayudan a diseñar metodologías de emprendimiento, así como mantener un acercamiento real con sus clientes potenciales; detectando necesidades y desarrollando soluciones.

Con la exploración de casos reales de EXATEC de empresas altamente reconocidas o con atractivas propuestas de valor -tales como Airbnb, Netflix, Uber, Bee.smart o Protrash- y de un gran grupo de asesores en la sala, los estudiantes pusieron manos a la obra y discutieron sus ideas, explotándolas al máximo, llegando a necesidades más profundas que les permitieron encontrar soluciones únicas y realmente innovadoras.

Al final del día, todos se llevaron importantes lecciones: "Lo que yo me llevo del Bootcamp es que la solución que encontremos a un problema será lo que el cliente realmente espera o le sirve, la importancia de validar una hipótesis con respecto a su opinión e ir reformulando; **no casarse con la idea, sino con el problema**" dijo uno de los estudiantes.

De igual manera *Startup Essentials & Apremy México* dejó huella al sugerir "Crear clientes felices, pues es la única manera de lograr un negocio que se sostenga y perdure en el tiempo" mencionó el equipo.