

# El emprendimiento que busca ayudar en el proceso de crianza de sus hijos

Vanessa Saad logró mejorar el tiempo de atención de su hijo, manejar la baja tolerancia a la frustración y mejorar su concentración, orientación al logro y motricidad fina gracias a los libros de tela. Con ese aprendizaje entendió que muchas personas lo necesitaban, creó empresa y ya está vendiendo en Amazon.



Vanessa Saad es la creadora de Just Imagine.  
Cortesía

Un día, a través de una de nuestras cuentas de Twitter, recibimos un mensaje de Just Image libros sensoriales en tela. “@EdwinBohorquezA hola! quiero que nos conozcas. Nacimos hace 4 años y en pandemia hemos ayudado a cientos de familias a divertirse, jugar y leer en casa. Ahora nos vamos con nuestros libros en tela para @amazon y queremos contarle a todo el mundo”. Cuando leímos, de inmediato nos pusimos en contacto. El humano detrás de esa marca era Juan Camilo Vélez, quien estaba muy orgulloso de su esposa porque había creado un emprendimiento que quería contar su propia historia. Y así fue como llegamos a entrevistar a Vanessa Saad para entender mejor de qué se trataba. El resultado aparece a continuación con nuestras **23 preguntas para emprendedores y sus emprendimientos**:

## 1. ¿Cuántos años tengo? ¿Qué estudié?

43. Ingeniería civil y me especialicé en Gerencia Logística.

## 2. ¿Cuál fue mi idea y cuándo nació? ¿Qué fue lo que creé?

Crear herramientas que me permitiera ayudarle a mi hijo a mejorar su tiempo de atención, manejar la baja tolerancia a la frustración y mejorar su concentración, orientación al logro y motricidad fina Adapté un quiet book (libro en tela) que vi en Pinterest. Un quiet book es un libro confeccionado en tela y fieltro que contiene actividades didácticas que fomentan el adecuado desarrollo de los niños, estimulando sus dimensiones cognitivas, socio-afectiva, del lenguaje, visual y motriz.

## 3. ¿Cómo logré hacerla realidad y llevarla a los hechos?

Seguí haciendo más actividades en fieltro y las regalaba cuando cumplían los hijos de mis amigas, creé una cuenta en Instagram y Facebook y empecé a publicar las fotos de los trabajos y videos de agradecimiento que me enviaban mis amigas usando los libros con sus bebés. Cuando me empezó a seguir y a comentar personas que no conocía, creamos una cuenta en Shopify y empezamos a ofrecer los libros bajo pedido. Monetizamos a través de la tienda de la Página de Facebook. El primer libro que vendimos nos lo compró una persona de Cartagena que no conocemos y que confió en lo que ofrecimos.

**Si está buscando más historias de emprendimientos, sus creadores y creadoras están aquí, en Emprendimiento y Liderazgo de El Espectador.**

## 4. ¿De dónde saqué la plata para ponerla a andar y cómo la pagué?

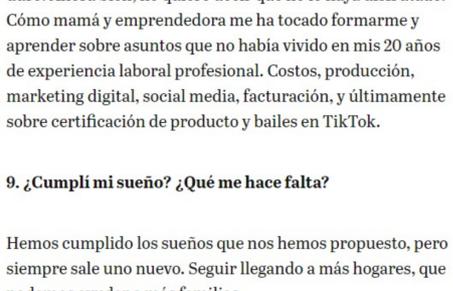
Con parte de los ahorros de la liquidación de mi empleo en **Ecopetrol** compré unos metros de paño lency, accesorios y una máquina de coser. La primera página web fue en WIX y la creó mi esposo.

## 5. ¿Qué estoy logrando con mi emprendimiento? ¿Qué estoy cambiando con mi idea?

Hemos ayudado a más de 2 mil familias con herramientas útiles que les apoyan en el proceso de crianza de sus hijos, de manera más responsable, de alguna manera alejadas del uso de las tablets en los bebés pequeños. Al tiempo nuestros libros acercan a los niños a la lectura. Queremos cambiar las relaciones al interior de la familias, que a través de nuestros libros se puedan crear momentos memorables a través del juego y la lectura. Queremos crear Niños Felices y Padres Orgullosos.

## 6. ¿Soy feliz?

Soy muy feliz, cada vez que una mamá me cuenta cómo ha sido su experiencia con nuestros libros y lo mucho que le encanta a su bebé me hacen muy feliz.



## 7. ¿Vendería mi emprendimiento, mi empresa?

Es una pregunta difícil de contestar, tal vez en este momento no, pero si llegara a esa situación y de alguna manera estuviera segura de que al venderla contribuiría al propósito de seguir ayudando a más familias, sería algo por considerar.

**Una buena historia para leer: Su familia da empleo formal a 1700 personas a punta de domicilios nacionales**

## 8. ¿Qué tan duro fue para mí emprender?

Muy duro. Aunque siempre he tenido el propósito claro de lo que quiero hacer, y es ayudar a más mamás a contar con herramientas útiles en la crianza de sus hijos, me ha tocado duro. Ahora bien, no quiere decir que no lo haya disfrutado. Cómo mamá y emprendedora me ha tocado formarme y aprender sobre asuntos que no había vivido en mis 20 años de experiencia laboral profesional. Costos, producción, marketing digital, social media, facturación, y últimamente sobre certificación de producto y bailes en TikTok.

## 9. ¿Cumpli mi sueño? ¿Qué me hace falta?

Hemos cumplido los sueños que nos hemos propuesto, pero siempre sale uno nuevo. Seguir llegando a más hogares, que podamos ayudar a más familias.

## 10. ¿Y ahora qué? ¿Qué sigue?

Ahora sigue la internacionalización de Just Imagine, vamos a iniciar ventas en Amazon con nuestra tienda y marca propia ([www.amazon.com/justagine](http://www.amazon.com/justagine)). Queremos que las familias hispanohablantes en Estados Unidos puedan ayudarse con nuestros libros didácticos en tela y con historias en español.

## 11. ¿Mi emprendimiento es escalable?

Sí, hemos logrado un método de fabricación que nos permite apoyarnos en satélites de confección y poder crecer. Incluso se podría crear a través del licenciamiento de producción.

## 12. Para crecer, ¿recibiría inversión de un desconocido? ¿Le cedería parte de mi empresa?

Sí, sin ceder el control.

## 13. ¿Qué no volvería a hacer?

Creo que nos hemos equivocado en algún momento, pero justamente esas equivocaciones nos han hecho corregir y crecer. Mejorar.

## 14. ¿Quién me inspiró? ¿A quién me gustaría seguir?

Me han inspirado muchas mujeres madres que decidieron trabajar desde casa para sacar adelante su idea mientras comparten más tiempo con sus hijos, por ejemplo: Paola Elizaga (@pawichiz), mujer mexicana residente en Panamá quien creó un sistema digital para que su empresa trabajara para ella y así disfrutara de su familia; Paula Vicedo de @paulavicedo, bogotana que me enseñó su metodología para organizarme y ser más productiva y poder disfrutar de la familia, me quitó la idea de “estar ocupada es ser productiva”; Camila Cooper de @cunasconamor, bogotana que a través de cunas de cartón lleva conocimiento y seguridad a madres de bajos recursos para garantizar que los bebés tengan donde dormir de manera segura. Sigo a estas tres chicas.

## 15. ¿Fracasé en algún momento? ¿Pensé en tirar la toalla?

Durante el primer año de la pandemia llegó un momento en el que las cuarentenas, el emprendimiento, el colegio en casa y toda la situación generó caos, pensé en ponerle pausa al emprendimiento y dedicarme a lo demás, allí volví a buscar a Paula Vicedo para que me ayudara a organizar teniendo en cuenta los nuevos factores que afectaban.

## 16. ¿Hago parte de algún tipo de comunidad que me ayuda en este camino de emprender?

Me apoyo con amigos emprendedores, al inicio nos apoyamos mucho de la Corporación Mundial de la Mujer (CMM), la Cámara de Comercio de Bogotá, y recientemente con Procolombia (fundamental para la apertura en Amazon), la Red de Líderes de Facebook y los asesores que hemos contratado para posicionar la marca a nivel digital.

## 17. ¿Lo que estoy haciendo trasciende? ¿Podrá impactar a nuevas generaciones?

Sí, es lo que espero, quiero escuchar en unos años a un niño decir: “Recuerdo que aprendí a abotonarme o amarrarme los zapatos con uno de tus libros”. Ayudamos a los papás a que sus hijos crezcan autónomos, más seguros de sí mismos, que se acerquen a la lectura desde que son bebés y que sus papás puedan tener más tranquilidad.

**Esta información puede ayudarle a conseguir recursos para su emprendimiento: La primera guía que ayuda a los emprendedores a atraer inversión a sus empresas**

## 18. ¿Cómo me veo en 10 años y cómo veo a futuro mi emprendimiento, mi empresa?

Wow, como una marca reconocida en las familias de América. Ayudando a millones de familias con nuestros libros. Apoyando también a muchas mujeres en la confección de los libros.

## 19. ¿Qué papel han jugado mi familia y mis amigos?

Bueno, mi esposo es mi socio y es la persona que me ha apoyado a seguir adelante en los momentos difíciles. Mi hijo Manuel, hoy de 8 años, es la persona que motivó este proyecto y hoy por hoy sigue vinculado con él. Yo trabajo en casa, así que mi hijo es quien hace 'control de calidad' de los libros, es el primer filtro. Y ahora que está más grande es el mejor vendedor que tengo.

## 20. Yo lo logré. ¿Ayudaría a otros emprendedores a que lo logren?

No lo he logrado, siento que aún tengo mucho camino por recorrer, pero por supuesto que podría apoyar a otras personas si a través de mi experiencia algo les puedo aportar. Queremos crear un espacio en nuestro emprendimiento donde demos a conocer historias de mamás emprendedoras que han logrado arrancar y mantenerse en estos tiempos de cambios.

## 21. ¿Qué papel jugó mi equipo? ¿Quién es?

Durante los 4 años de Just Imagine la mayoría de las actividades recayeron en mi esposo y en mí, sin embargo este año he empezado a construir un equipo con personas maravillosas y que hoy me apoyan en el corte y confección de los libros, contabilidad y marketing digital. Hoy somos un equipo de 10 personas.

## 22. ¿Cuál es mi sello personal? ¿Qué me diferencia del resto?

Bueno desde lo personal siempre hemos mantenido la comunicación con nuestros clientes de manera orgánica y con mucha empatía. Es una mamá hablándole a otra mamá y por eso me identifico tanto con ellas necesitan. Justamente por ese entendimiento me he esforzado para que los productos que lleguen a las manos de esos bebés y niños sean útiles, muy bien diseñados y seguros. Somos los únicos que confeccionamos libros con telas no tóxicas y que contamos con certificados de cumplimiento de la norma ASTM F963-17 de los Estados Unidos sobre seguridad de los juguetes para niños menores de 12 años.

## 23. ¿Qué he aprendido de todo esto?

Lo valioso de crear productos útiles, seguros y que trascienden. El camino que empezamos a recorrer es muy bonito, los mensajes y videos de gratitud que nos comparten nuestros clientes nos enseñan que vale la pena emprender.

**Si conoce historias de emprendedores y sus emprendimientos, escribanos al correo de Edwin Bohórquez Aya ([ebohorquez@elespectador.com](mailto:ebohorquez@elespectador.com)) o al de Tatiana Gómez Fuentes ([tgomez@elespectador.com](mailto:tgomez@elespectador.com)).**



**EMPRENDIMIENTO**  
& **LIDERAZGO**

**EL ESPECTADOR**