

Lean start: como estrategia para el desarrollo y gestión de emprendimientos

Martha Eloísa Macías Moreira

marthitamacias_291@hotmail.es

<https://orcid.org/0000-0002-9953-4082>

Ángel Antonio Farías Macías

afarias3776@utm.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-8974-9581>

Yonny Alfredo Mera García

yonny_21_1@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-0318-2490>

Luis Antonio Zambrano Cedeño

lzambrano2142@utm.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-0571-8842>

RESUMEN

El método lean startup se caracteriza por ser utilizado para realizar un proyecto a nivel empresarial, colocando en el centro las necesidades que tienen los clientes contando con su retroalimentación para ir transformando el producto hasta desarrollar la versión final que debe ser adaptable al consumidor. Es así como el presente artículo tiene como objetivo principal realizar un análisis amplio sobre Lean Start: Como estrategia para el desarrollo y gestión de emprendimientos, porque la idea de este método es ir aplicando el producto que se elabora en la empresa de acuerdo a la demanda que el mercado exija y no a la propia visión, algo que es lo más apropiado en el momento de lanzar un producto nuevo y que llame la atención. Mediante la metodología del Lean Start se logra tener como beneficio de un conocimiento y aplicación más amplia mediante la elaboración de un producto con altas cualidades y características que sirven para facilitar a los emprendedores los datos más relevantes que permitan descubrir el modelo de negocio viable y dar así el éxito a la empresa, dejando a un lado el miedo al fracaso que en ciertas ocasiones es un impedimento a que no se logren cumplir las ideas en los negocios.

Palabras claves: lean startup; gestión de emprendimiento; estrategia; clientes.

Lean start: as a strategy for development and management of ventures

ABSTRACT

The lean startup method is characterized by being used to carry out a project at a business level, placing the needs of customers at the center, counting on their feedback to transform the product until developing the final version that must be adaptable to the consumer. This is how the main objective of this article is to carry out a broad analysis on Lean Start: As a strategy for the development and management of ventures, because the idea of this method is to apply the product that is made in the company to what the demand that the market demands and not the vision itself, something that is the most appropriate at the time of launching a new product and that attracts attention. Through the Lean Start methodology, it is possible to have the benefit of a broader knowledge and application through the development of a product with high qualities and characteristics that serve to provide entrepreneurs with the most relevant data that allow them to discover the viable business model and give thus, the success of the company, leaving aside the fear of failure that on certain occasions is an impediment to not being able to fulfill the ideas in business.

Keywords: lean startup; entrepreneurship management; strategy; clients.

Artículo recibido: 02 noviembre. 2021

Aceptado para publicación: 28 noviembre 2021

Correspondencia: marthitamacias_291@hotmail.es

Conflictos de Interés: Ninguna que declarar

1. INTRODUCCIÓN

Para el autor (Xavier, 2012): “El emprendimiento siempre ha estado relacionado con exponerse a correr un gran riesgo que puede derivar en un fracaso, por lo que esta situación siempre ha estado demonizada, por las consecuencias que suelen general para el emprendimiento”.

Ries es considerado como el padre de la metodología Lean Startup, y expone que este método como crear empresas de éxito es utilizando en la innovación continua. Afirmando que el éxito de las startups no radica, como piensa mucha gente, en estar en el lugar correcto y en el momento adecuado, sino que el éxito de una startup se puede diseñar siguiendo un proceso correcto y esto significa que se puede aprender y enseñar (Ries, 2012).

Desde este ámbito se debe tener en cuenta que este tipo de metodología tiene como finalidad el reducir tiempo y costos en el momento en que se empieza a planificar las actividades para crear una empresa o un producto; es decir que cuando se tiene previsto lanzar una idea es importante que se tenga en cuenta la base de lo que en realidad los clientes potenciales desean conocer o probar, cuáles son las necesidades prioritarias, qué materia prima es la mejor, de qué manera se podrá incursionar en el mercado para atraer más clientes e ir creciendo no solo a nivel local sino a nivel nacional, puesto que el crecimiento de toda empresa es reflejado en el éxito que tenga lo que produce o lo que elabora.

Por tal razón esta metodología de Lean Startup se basa en elaborar un producto que el consumidor final o cliente necesita y por el que se dispone pagar, utilizando una cantidad mínima de recursos, porque hay que tener conocimiento que muchas de las personas que empiezan con un emprendimiento en su primer intento fracasan porque crean un plan de negocio débil, consiguiendo financiamiento en bancos o cooperativas, además que desarrollan el producto y después que lo crean, lo lanzan y obtienen retroalimentación de los clientes; y es ahí donde estos emprendedores aprenden que los clientes no necesitan de un producto o servicio con las características que han sido elaborados.

Es importante recordar que este método es una forma nueva que en la actualidad está sirviendo mucho a los empresarios, porque ayuda en el desarrollo de los productos innovadores que afirma la rápida interacción y la comprensión de lo que desea consumir el cliente, basados en la visión y la ambición que toda empresa debe tener en el momento

de elaborar una nueva producción; pero no se debe utilizar este método para emprender o lanzar un producto, sino que es necesario que se lo tenga integrado diariamente en las actividades de startup, porque sirve para acelerar los proyectos que se tengan en cuenta realizar a futuro.

1.1.Pasos para crear la metodología Lean Startup

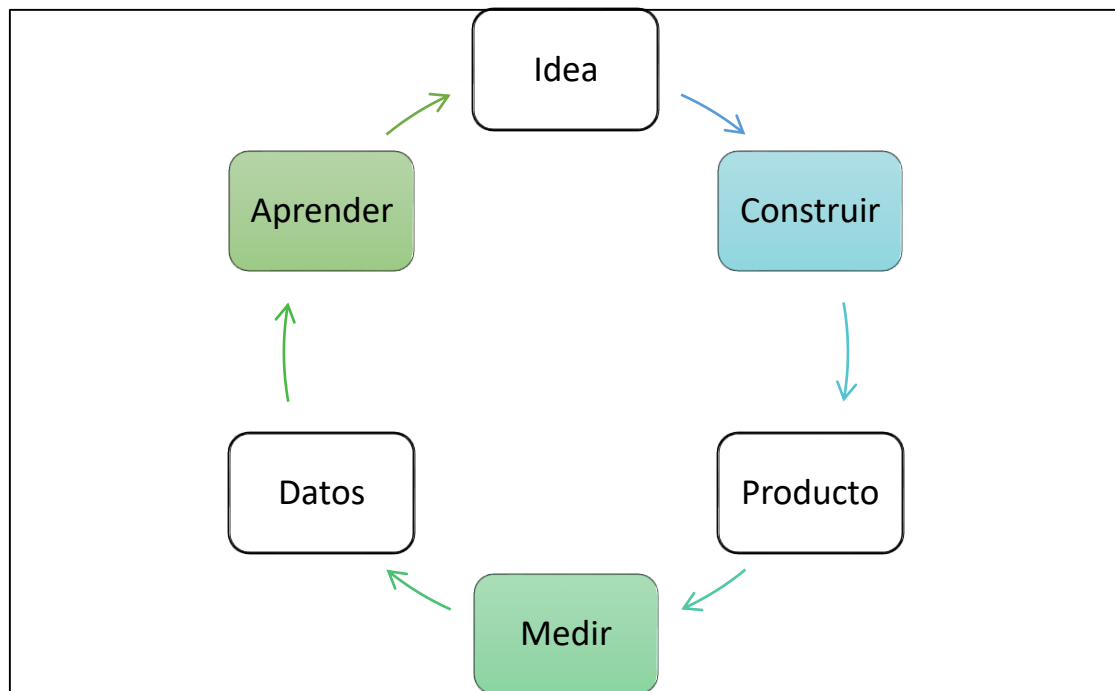
Esta metodología Lean Startup está centrada en un círculo de tres pasos que se deben recorrer en el tiempo posible y con la mínima inversión; empezando por elaborar un producto que miden los resultados.

Pero lo más importante dentro de este aspecto es que para validar el aprendizaje que se adquiere a través de esta metodología y los pasos que se presentan en el siguiente gráfico, es que no es necesario esperar a tener un producto perfectamente terminado, sino que se debe actuar con rapidez para analizar lo antes posible la hipótesis con clientes reales; dando paso a conocer si se está en la línea que se busca o es necesario rectificar y reconducir la idea, mejorando el proceso de elaboración del producto.

Este círculo consiste en transformar y crear las ideas de un producto, medir la reacción y comportamiento de los clientes frente a los productos y aprender si perseverar o pivotar¹ la idea del negocio. Teniendo en cuenta los siguientes tres pasos (Ries, 2012):

- ***El primer paso es construir***, que representa cuando se lanza la startup y no se cuenta con los datos suficientes como para crear un producto que esté adecuado a las necesidades de los clientes, por esa razón lo más conveniente es crear un producto factible mínimo.
- ***El segundo paso es medir***, siendo uno de los mayores retos en la fase del circuito, ya que mide la manera cómo responden los clientes y así mediante estos datos tomar las respectivas decisiones más apropiadas.
- ***El tercer paso es aprender*** que representa la viabilidad del negocio, permitiendo seguir perseverando o de lo contrario es necesario reajustar esencialmente las ideas que no están funcionando.

¹ *Pivotar significa cambiar aspectos clave del negocio e ir a otro nuevo, bien para atacar otra necesidad, cambiar el modelo de negocio, modificar la propuesta de valor, u otro.*

Figura 1: Circuito Lean Startup

Fuente: (Ries, 2012)

Analizando el gráfico presentado se puede observar que la metodología Lean Startup utiliza el circuito para lanzar sus negocios que ayuda a todo emprendedor a establecer sus hipótesis y suposiciones, las cuales las va aprobando con un experimento llamado PMV (Producto Mínimo Viable)², el cual permite conocer con muy poca inversión si la idea que se está llevando a cabo tiene aceptación en el mercado o no. Al comprobar que si está respondiendo al deseo del cliente, se irá aumentando sus funcionalidades, caso contrario no ajusta en el mercado, se considera que se debe dar un enfoque al negocio, lo que se denomina pivotar.

La razón de esta metodología es aprender en poco tiempo, invirtiendo los mínimos recursos, ya que está dirigido a la puesta en marcha de ideas innovadoras donde no se empieza cuando una empresa, sino una Startup o servicio bajo situaciones de incertidumbre extrema (Ries, E., 2009).

² Es una versión del producto que permite una vuelta completa en el círculo crear – medir – aprender, con el mínimo esfuerzo y menor tiempo de desarrollo. El producto mínimo viable debe posibilitar que se mida su impacto, siendo vendido y probado por posibles clientes.

Para Ries el objetivo de la Startup es averiguar qué debe producirse, aquello que los consumidores quieren y lo que pagarán tan rápidamente como sea posible, porque es un experimento en el que la pregunta no es ¿Puede crearse este producto? Sino ¿Debería crearse este producto? (p. 23).

Steve Blank mentor de Eric Ries define una Startup como una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, escalable y que pueda repetirse. Al principio este método es un modelo es un lienzo con ideas y suposiciones y con muy poco conocimiento sobre los clientes (Blank & Dorf, 2013).

Este mismo autor sostiene que las Startups empiezan con un conjunto de hipótesis o supuestos que en su gran mayoría pueden ser erróneas, por eso, el gran peligro de muchos emprendedores es que centran en la ejecución del producto sin haber validado la hipótesis, viéndose abocados al fracaso. Determinando que Ries demanda que llevar a cabo la metodología Lean Startup no es ejecutar un proyecto de manera incoherente sino al contrario requiere aplicar un método que permita tener un control de lo que pasa para poder entender qué es lo que se desea cambiar y de qué manera realizarlo.

Expresando que existe una mala interpretación de la dirección como una manera burocrática y poco flexible, sin embargo utilizando una efectiva administración se puede lograr procesos de aprendizaje en periodos cortos de tiempo.

1.2.Importancia de la metodología Lean Startup en el emprendimiento

(Duarte, 2007) menciona: “El concepto de emprendimiento representa el proceso que consta de la creación de empresas, la consolidación de las mismas y por último el crecimiento de las empresas a mercados internacionales”.

(Colomina & Yañez, 2014), indican qué:

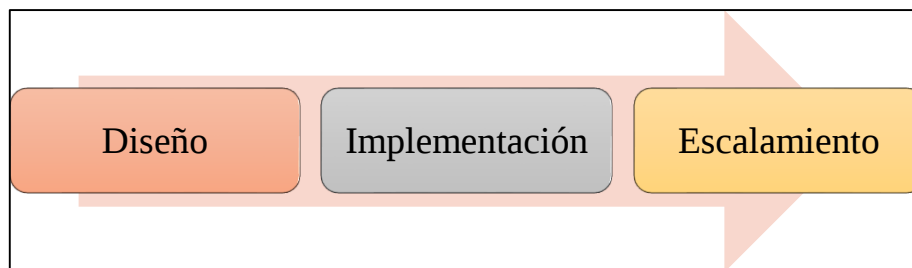
El emprendimiento hace referencia a la actividad que realiza una persona o grupo de personas que desea iniciar una experiencia empresarial por cuenta propia) desarrolla al objeto de materializar sus ideas de negocio. Implementar esa idea en una entidad organizada capaz de proporcionar un producto o servicio a un consumidor de tal manera que la contraprestación conseguida por la empresa supera las cosas en las que ha debido incurrir para generar o disminuir lo intercambiado. (p. 14)

El emprendimiento es una definición que ha venido tomando fuerza en los últimos 20 años puesto que el mundo está cambiando su manera de pensar es decir las personas no quieren ser empleados desean tener sus propias ideas de negocio a empresas multinacionales como fue el caso de Youtube el cual fue vendido a Google Inc. en el año 2006 por 1650 millones de dólares (La nación, 2016).

Se puede resaltar en este aspecto que en los últimos años el emprendimiento se ha convertido en un tema de gran relevancia en el mundo empresarial, jugando un papel primordial para el crecimiento de una empresa, son sólo en el sentido de la creación de empresas sino como fuente de impulso para las que ya llevan tiempo ofreciendo sus servicios o productos a la sociedad en general.

Un emprendimiento exitoso pasa por tres etapas de desarrollo, presentados en la imagen que a continuación se presenta y descritos de la siguiente manera (Colomina & Yañez, 2014):

Figura 2: Etapas de desarrollo de un emprendimiento



Fuente: (Ries, 2012)

- El diseño representa la etapa inicial donde se generan las primeras hipótesis, se realizan las primeras indagaciones del mercado, sus limitaciones y se elabora el modelo de negocios inicial.
- La ejecución que es el proceso mediante el cual se lleva a cabo el modelo de negocios presentados y se ajusta mediante los resultados de las evaluaciones constantes, realizando mejora continua al modelo anterior, creándose nuevas suposiciones a autorizar con respecto a este.
- El escalamiento que se refiere que cuando se tiene un modelo ya aprobado y en general una vez que la empresa ha logrado su “*break even*”³, la fase procura hacer progresar a la empresa, habitualmente a partir de la inyección de capital de

³ Momento en que los costos igualan los ingresos.

capitalistas, se busca expandir el modelo a nuevos mercados que pueden ser nacionales o internacionales.

Por esta razón que para crear una empresa o empezar con el proceso de emprendimiento es necesario tener una gran idea de negocio. En concordancia con (Duarte, 2007), al hablar de una idea de negocio se describe la formulación de una propuesta que incluya el planteamiento de una idea de negocio que pueda ser valorada bajo tres situaciones diferentes: una idea no necesariamente es una oportunidad, una oportunidad no es tal cuando otros la conocen y una oportunidad es una necesidad insatisfecha.

Toda idea de negocio para que tenga el éxito deseado debe cumplir con ciertos requerimientos durante el proceso de emprendimiento porque desde su planteamiento se va puliendo y poco a poco va teniendo más forma, porque pasa de un concepto simple a otro totalmente estructurado. El análisis del entorno sirve para conocer las situaciones y necesidades que se tienen y así conocer dónde se va a generar la idea del negocio.

Otro aspecto que se debe tomar en consideración al iniciar una empresa es que debe estar centrada necesariamente dentro de su entorno, porque cuando se origina un negocio se va modulando y creciendo con el tiempo, y es aquí donde se evidencia que tanto directivos como subordinados van a cometer ciertos aciertos y también errores, donde los procesos se irán sincronizando, empezando a conocer los gustos y preferencias que tienen los consumidores hacia un determinado producto, sufriendo finalmente con los competidores y otros eventos que suelen presentarse como en todo proceso de producción que realice una empresa.

No se debe confundir el emprendimiento y la idea de un negocio, ya que son dos conceptos diferentes pero que sí están contactos, ya que para poner en marcha un negocio lo primero que se debe considerar es tener una idea de lo que se va a realizar, cómo se lo va a hacer, en qué tiempo, qué material se va utilizar, así como planificar todo lo que encierra un emprendimiento, que es un factor generador de desarrollos, sean económicos, tecnológicos o de tipo social, con incidencia en diferentes contextos.

Por esto es necesario considerar la importancia que tiene la metodología Lean Startup en el emprendimiento ya que representa ese enfoque que se utiliza para poner en marcha una idea de negocio, que sea viable en el entorno donde existe incertidumbre, prestando mayor atención en las necesidades que tienen los clientes y donde el objetivo es saber de manera rápida y barata para considerar que si al desarrollar el producto es lo más factible o no.

En esta importancia que tiene el Lean Startup, (Llamas Fernández & Fernández Rodríguez, 2018) en consideración con lo que menciona Ries, piensan que:

“El circuito de crear, medir y aprender representa el núcleo central de esta metodología en torno a lo real, ya que a través de ella se puede crear productos, medir resultados y aprender de ellos. Es decir, que es un proceso repetido de transformación de ideas en productos, medición de la reacción y comportamiento de los clientes frente a los productos y el aprendizaje o ya sea porque se persevere porque se repite de manera continua.

La sucesión empieza con el primer elemento que es imprescindible en el planteamiento del negocio, donde las hipótesis que son los supuestos sobre los que el emprendedor sustenta la viabilidad de su idea. Y para comprobar dichas hipótesis, se ayuda a través del PMV (Producto Mínimo Viable), con el que experimentará y sobre todo aprenderá de su cliente objetivo para comprobar qué aceptación tiene la oferta presentada.

Pero para que todo este aprendizaje sea riguroso y fundamentando, es necesario medirlo y como consecuencia tomar las decisiones oportunas que implicarán correcciones sobre las hipótesis iniciales, reestructurando el modelo de negocio, a lo que se denomina pivotar (Llamas Fernández & Fernández Rodríguez, 2018).

El punto principal de aplicar la metodología de Lean Startup es lograr un aprendizaje aprobado, conociendo qué elementos de la estrategia funcionan y conocer qué es lo que desea el consumidor. Este aprendizaje dará paso a medir el progreso del método aplicado y así poder descubrir si la idea del negocio que se busca es factible, rentable y escalable, que son características básicas que se den tomar dentro de una Startup antes de convertirse en una empresa.

Razón por la cual para que este proceso de se cumpla, es necesario partir con un producto mínimo viable⁴ que a bajos costos permite comprobar la hipótesis que se han propuesto al empezar el proyecto de emprendimiento, haciendo más factible cualquier cambio que se desee realizar; debiendo tener una mirada integral, centrarse siempre en la necesidad y no en el producto, así como también en ver cuáles serán los clientes objetivos, costos,

⁴ La importancia del producto mínimo viable dentro de un emprendimiento es que permite cometer errores en un entorno controlado, a la vez que minimiza las pérdidas que se han ocasionado, porque un error no controlado puede generar el fracaso del proyecto.

precios que se establecerán, canales de comunicación, entre otros elementos que son parte importante en este punto.

1.3.Principios de la metodología Lean Startup

El Lean Startup comprende cinco principios (Ries, E., 2011):

Emprendedores están en todos los lados: Se analiza que cualquier persona se puede definir como un emprendedor desde el momento en que trabaja en la creación de nuevos productos o lanzamiento de una idea y bajo condiciones de incertidumbre.

Emprender es administrar: Un startup aunque esté basado en un producto, es una institución que necesita gestión diferenciada.

Aprendizaje validado: Se lo realiza mediante experimentos rutinarios que dan paso a los emprendedores a probar los factores que genera su visión, determinando que un startup aprende a desarrollar un negocio sostenible.

Crear, medir y aprender: La actividad esencial de una startup es cambiar sus ideas en productos, medir la reacción de los clientes y aprender si hay que seguir o pivotar. Estos procesos bien buscan apresurar el ciclo de feedback.

Contabilidad para la innovación: Para que un startup conozca cómo medir el progreso, definir marcos y priorizar trabajos necesita desarrollar una contabilidad diferente a la usada de manera frecuente en empresas tradicionales.

Estableciendo que una metodología de Lean Startup al contrario de las empresas grandes, no vienen de una larga historia, de manera que no hay una base para la empresa. Además cuenta con un ambiente dinámico en lugar del ambiente estable de las grandes organizaciones. Por esta razón, planear una forma precisa es imposible para esa clase de emprendimiento (Ries, E., 2011).

Finalizando este apartado se estima conveniente resaltar que la metodología Lean Startup ayuda reducir y administrar la inseguridad lógica en un proceso de desarrollo y controla gestión de una decisión emprendedora de manera que el producto o servicio pueda ser aprobado en reincidentes etapas a la vez que permite minimizar los costos de un eventual fracaso. Todo esto se lo cumple con los pasos que componen el circuito de crear – medir – aprender porque favorece que los emprendedores incluyan variables no consideradas por ellos para la idea de su negocio, pero que sí son consideradas por los clientes potenciales que sin lugar a dudas harán que el producto que se elabore tenga niveles de

diferenciación e innovación muy altos y aceptables por ellos, contando con características de escalabilidad y crecimiento relevante.

2. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La investigación realizada se apoya en un enfoque cualitativo, sustentado con la búsqueda, revisión y análisis de la selección de información más relevantes de distintos autores literarios que han realizado estudios sobre el tema, artículos, revistas y libros relacionados con el tema sobre Lean Start: Como estrategia para el desarrollo y gestión de emprendimientos. Para esto se empezó con revisiones literarias que sirvieron para desarrollar la estructuración conceptual y a su vez sirva como un aporte importante para finalizar con éxito la investigación.

Mediante el método Lean Startup se va cimentando a medida que se logra mejores y altos conocimientos sobre lo que es el mercado, así como los requisitos que se deben tener para ser creativos, independientes y mejorar cada día, pasando de invertir altas sumas de dinero únicamente cuando el aprendizaje ya se ha realizado. Por lo que es evidente que este método permite invertir menos recursos como tiempo, dinero y creatividad durante la fase de aprendizaje y pruebas que se realizan durante el proceso del plan de negocios o de emprendimiento, para invertir más recursos o solicitar financiación a entidades bancarias cuando el conocimiento y las posibilidades de éxito son altas.

La metodología Startup como emprendimiento genera alto rendimiento en la economía de un país, de la misma manera muestran gran potencial para el desarrollo y progreso de diferentes sectores económicos. Dentro de este aspecto (Villalobos, Vargas, Rodríguez, & Araya, 2018), sostienen que: “Una meta de cualquier país ya sea desarrollado o en vías de desarrollo debe incrementar los emprendimientos dinámicos o de alto valor ya que estos mismos contribuyen en mayor magnitud a generar innovación, empleo y riqueza”. El aumento del número de startups beneficia cada año a un sector mayor de la población, no solo beneficiando y aportando con el empleo, sino que impulsa a la creación e innovación de nuevos planes de negocios, por lo que el emprendimiento favorece el desarrollo económico al contribuir a la identificación de mejores oportunidades de negocio, creación de nuevas empresas, mejorando sus procesos e impulsando a la innovación y la competencia (Hurtado & Escandón, 2016).

Todo proceso de creación y lanzamiento de una idea o plan de negocio para el mercado, se lo ha planifica de acuerdo a lo que se desea lograr, contando con los recursos necesarios

y materiales para elaborar un proyecto real, analizando cómo se verá mejor hacer las cosas, seguir el proceso paso a paso y sobre todo tener en cuenta lo que realmente desea el público o consumidor para mantener una estabilidad a nivel de mercado.

Dentro de los startups se puede notar ciertos puntos y aspectos que representan a estos emprendimientos y reconocer también el impacto no solo a nivel económico sino también social y medioambiental que estas empresas están realizando, lo que aporta en gran magnitud a que la empresa no solo sea una que impacte positivamente, esto aportará a que sus clientes se sientan más satisfechos, no por el simple hecho de cubrir su necesidad sino porque también sentirán que de cierta manera al estar comprando bienes o recibiendo servicios de una empresa, sabrán que están apoyando a la sociedad (Vargas, Bahena, & Córdón, 2018).

(Honjo, 2018) menciona que: “Cada vez son mayores las organizaciones que se encuentran impulsando la generación y aplicación de la metodología Lean Startups, impulsando en gran parte a que los emprendedores continúen surgiendo en el mercado y no se desanimen”.

Para este autor, la metodología Lean Startup da paso al aprendizaje validado, es decir que entiende lo más rápido posible lo que en realidad desean los clientes y también a aplicarlo para optimizar el ciclo de desarrollo del producto, reduciendo los plazos como las posibles necesidades de financiación. Por ello presenta las ventajas de este método (Honjo, 2018):

- Elimina el riesgo de gastar mucho dinero en desarrollos que no tienen sentido porque el mercado, por la razón que sea, no los necesita o, cuando menos no está dispuesta a consumirlos.
- Ayuda a estructurar de una manera sencilla y adecuada las ideas innovadoras. Para ello, las decisiones se toman con datos en la mano y no con impresiones personales.
- Asegura que se obtenga un producto mínimo viable que cumpla con las necesidades básicas de un cliente fijo.
- Reduce la tasa de fracaso de un salario.

Se ha comprobado que la metodología Lean Startup tiene grandes beneficios cuando se empieza a realizar una idea o plan de negocio empresarial, puesto que cuando un emprendedor desea crear un nuevo servicio para ofrecer al mercado debe pensar en las ventajas, factibilidades, desventajas, oportunidades que se presentarán en el desarrollo del

mismo, siendo necesario que se realicen evaluaciones constantes para controlar y prevenir factores negativos que muchas veces pueden afectar los planes de un emprendedor; por eso hay que tener en cuenta todos estos elementos para que se llegue al éxito deseado.

Esta metodología ayuda a eliminar las prácticas ineficientes de muchas empresas que por primera vez empiezan sus labores y a crecer, ya que está centrada en incrementar el valor que tiene la producción de la empresa, porque a través de esto se eliminan aquellos aspectos y prácticas que elevan el coste de la producción. Estableciendo de esta manera que este método de Lean Startup busca que las compañías puedan tener más oportunidades de triunfar sin necesidad de contar con grandes presupuestos, planes de empresa muy elaborados o un producto perfecto.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A través del trabajo realizado se comprobó que la metodología de Lean Startup ayuda a satisfacer las necesidades principales del consumidor y saber de qué manera hacerlo utilizando la mínima cantidad de recursos, contando con la debida planificación y organización para elaborar un producto que sea del agrado del cliente o consumidor final. Mediante la bibliografía presentada y la búsqueda previa de la información más relevante sobre el tema, se pudo conocer que Eric Ries fue quien aplicó esta metodología ya que pretendía descubrir las necesidades que el cliente tiene y qué salida pueden tener los productos que se van a elaborar, pero primeramente se debe realizar una evaluación de lo que desea el cliente, para esto es necesario aplicar este método se lo aplique junto con la idea del negocio y la creatividad que tiene el emprendedor para surgir en el mercado y obtenga el éxito deseado.

Se determinó también que mediante esta metodología de Lean Startup el objetivo que tiene un emprendedor logra cumplirse, ya que se centra en tres pasos planteados en un círculo interminable y en constante movimiento; ya que se empieza por crear un producto, luego continúa por medir los resultados de lo creado y sigue con el aprendizaje de lo medido para volver a crear. Para esto se analiza los resultados de la metodología según autores que han colaborado con el tema y realizado investigaciones relacionadas con el mismo.

Los resultados obtenidos del estudio que realizaron los autores (Llamas Fernández & Fernández Rodríguez, 2018) confirmaron que: “La metodología Lean Startup plantea el lanzamiento de los emprendimientos desde un aprendizaje que se valida mediante un

circuito” Ellos propusieron que esta metodología ofrece enormes oportunidades para poder realizar negocios transformadores y reducir la inseguridad, el sobrante de recursos y el riesgo que un emprendimiento requiere.

(Villalobos, Vargas, Rodríguez, & Araya, 2018) afirmaron que “Lean Startup es una metodología que impulsa el crecimiento y creación de emprendimientos dinámicos, ya que el proceso de crear-medir-aprender aporta a que el emprendedor tenga en cuenta variables no reconocidas previamente, pero que los clientes sí toman en cuenta”. Por lo tanto, esto beneficiará para que los productos consigan horizontes altos de diferenciación e innovación.

Al realizar un análisis sobre la comparación de resultados de acuerdo al entorno para emprender, se toma en cuenta los resultados dados por (Marulanda & Morales, 2016) quienes expusieron que aparte de las actividades de capacitación y acompañamiento, es necesario la ayuda por parte del gobierno y las entidades financieras; porque teniendo las existentes solo perjudican más al emprendedor, quien aparte de cumplir con sus obligaciones regulares, tiene que hacerse cargo del crédito cuya única ventaja es obtener dinero a corto plazo.

En este mismo contexto, (Higuera, Silvera, Corredor, & Pineda, 2019) demostraron que lo más recomendable para mejorar el emprendimiento que se vincule el sector privado en las distintas iniciativas de la política pública para obtener nuevos patrones de financiación, conceptos de retos públicos para ser resueltos por la comunidad privada mediante beneficios tributarios, lo que colabora en una reforma tributaria más amigable con las empresas en esta etapa.

De acuerdo a la comparación sobre la innovación como estrategia para el emprendimiento es necesario presentar los resultados que presentaron los autores (Oliveira, Leon, & Moreno, 2019) donde comprobaron que el Lean Startup buscan integrar en el mercado partiendo por la innovación del producto que ofrecen, así como también colaborar y mantenerse en contacto con sus clientes consumidores de sus innovaciones. Logrando con ello llegar a maximizar el potencial de éxito comercial, porque son elaboradas respondiendo a las necesidades expectativas y exigencias de los clientes.

(Vargas, Bahena, & Córdón, 2018) “presentaron resultados confirmando que la innovación en empresas de nueva creación se basa en dos premisas: La primera como herramienta que conduce a la empresa hacia la sostenibilidad y la segunda como

oportunidad de todo negocio al asumir compromisos socioambientales”. Sin embargo ningún startup podrá lograrlo de manera sola, puesto que se necesita de una colaboración efectiva mediante alianzas público – privadas, convenios con universidades, etc.

Luego de haber presentado resultados de estudios que han realizado distintos autores relacionados al tema, se puede analizar que para ellos la metodología Lean Startup beneficia el desarrollo de un emprendimiento, validando los negocios mediante diferentes etapas que ayudan a que sucedan menos fracasos que en aquellos que se basan en otras metodologías para crear ideas de negocios. Además se deben tener en consideración las políticas de los gobiernos porque favorecen a los emprendedores, de la misma manera las entidades bancarias, ofreciendo ayuda mediante préstamos y créditos que son de gran ventaja para los empresarios.

Por tal razón, el empezar un emprendimiento significa creatividad, innovación, planificación, organización, evaluación, que con la ayuda de la metodología Lean Startup pueden lograr elaborar el mejor producto que sea del gusto del consumidor.

4. CONCLUSIÓN

Mediante este trabajo se pudo conocer sobre la metodología que Ries ubicó para orientar, generar, innovar y crear productos y negocios, porque una de las principales ventajas de esta metodología es que ayuda a reducir los riesgos que representa una insatisfacción asociada al lanzamiento de un producto inadecuado, mejorando la creación que se ha puesto en marcha para el desarrollo y estabilidad empresarial dentro de la tecnología actual,

El Lean Startup como estrategia para el desarrollo y gestión de emprendimientos, siendo importante para emprender un negocio o empresa, ya que es la base para innovar y mejorar día a día un nuevo producto que sea aceptable en el mercado y más que todo al consumidor o cliente, que son quienes hacen que un negocio o empresa surja y se mantenga estable en la industria.

Cabe destacar que al aplicar este método en un producto a elaborar reduce tiempo y recursos, sin considerar que no todo el tiempo es una tarea sencilla aplicarlo, por eso hay que tener en cuenta pasos, elementos y características como la opinión y necesidad del cliente que es lo más importante, así como la medición del rendimiento que va a tener el producto para implementar mejoras, ya que Lean Startup trabaja para lograr el éxito que todo emprendedor desea tener.

5. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Blank, S., & Dorf, B. (2013). *El manual del emprendedor*. Barcelona: Gestión 2000.
- Colomina, E., & Yañez, L. (2014). Herramientas para el análisis y validación de ideas de negocio. *Revista Global de Negocios*, 2 (4), 105- 123.
- Duarte, F. (2007). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad y negocios*, 2(3), 46-56 pp.
- Higuera, B., Silvera, A., Corredor, A., & Pineda, M. (2019). Entrepreneurship in Colombia: Obstacles, Drivers and Recommendations. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24 (85), 123-134. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058864007>.
- Honjo, Y. (2018). Do profitable start-up firms grow faster? Evidence from Colombia. *Cuadernos de Economía*, 37 (75), Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722018000300727&lang=es.
- Hurtado, A., & Escandón, D. (2016). Antecedentes de la postura emprendedora y su influencia en el desempeño exportador de las pymes en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 29 (53), 147-179. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922016000200147&lang=en.
- La nación, t. (2016). *Google compró YouTube en US\$ 1.650 millones*. Obtenido de Buenos Aires, Argentina. La nación. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/848011-googlecompro-youtube-en-us-165millones>
- Llamas Fernández, F. J., & Fernández Rodríguez, J. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista EAN*, 84, (pp 79-95). DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1918>.
- Marulanda, F., & Morales, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 12-28. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20649705002>.
- Oliveira, R., Leon, M., & Moreno, E. (2019). Estrategias de Innovación para Empresas Startups. *Revista Pensamiento Contemporáneo en Administración*, 13 (1), 46-62. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441759100011>.

- Ries, E. (2009). *Minimum Viable Product: A guide*. Obtenido de <http://www.startuplessonslearned.com/2009/08/minimum-viable-product-guide.html>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup (1st ed.)*. New York: Crown Business.
- Ries, E. (2012). *El método Lean Startup*. Barcelona: Deusto.
- Vargas, E., Bahena, I., & Córdón, E. (2018). Innovación responsable: nueva estrategia para el emprendimiento de mipymes. *INNOVAR Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 28 (69), 41-53. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81856556004>.
- Villalobos, G., Vargas, M., Rodríguez, J., & Araya, L. (2018). *Lean start-up as a strategy for the development and management of dynamic entrepreneurship - Dimensión Empresarial*, 16 (2), 193-208. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632018000200193&lang=es
- Xavier, J. (21 de 09 de 2012). *75 % of Startups fail, but it's no biggie*. Obtenido de <https://www.bizjournals.com/sanjose/blog/2012/09/most-Startup%20s-fail-says-harvard.html>