

De la *Lean Start-up* al nuevo paradigma emprendedor

José María Mateu Céspedes
6 de mayo de 2014



Guión sugerido para la Jornada

- ☐ El paradigma emprendedor clásico
- ☐ El nuevo paradigma emprendedor
- ☐ Recomendaciones de aplicación
- ☐ La captación de recursos en el nuevo paradigma
- ☐ A modo de conclusión, el *Modelo Effectual*

El paradigma emprendedor clásico (1/3)

El binomio oportunidad - emprendedor

El Plan de Negocio

La configuración de la empresa

El paradigma emprendedor clásico (2/3, limitaciones y cómo las hemos venido gestionando)

- ☐ La incertidumbre
 - La definición de escenarios
 - El cálculo del umbral de rentabilidad

- ☐ La carencia (y captación) de recursos
 - Cómo incorporarlos al proyecto
 - El caso particular de los recursos de conocimiento

El paradigma emprendedor clásico (3/3, síntomas de agotamiento/preguntas para la reflexión)

¿Cómo ha afectado la aceleración de los ciclos de innovación a la incertidumbre?

¿Por qué sigue siendo tan difícil captar inversores para los nuevos proyectos emprendedores?

¿Cómo superar las ahora patentes limitaciones del proceso emprendedor propuesto por el paradigma clásico?

El nuevo paradigma emprendedor (1/4, premisas)

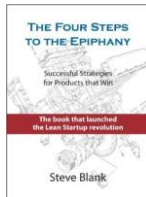
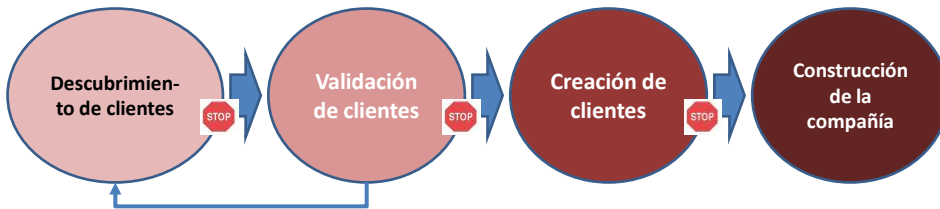
La oportunidad es la consecuencia de la actividad emprendedora, no su origen

La clave del éxito del emprendedor está en el proceso emprendedor tanto o más que en la oportunidad

El proceso ha creado realmente una oportunidad si en su desarrollo es capaz de hacer emerger un nuevo mercado.

El proceso debe respetar las lógicas subyacentes

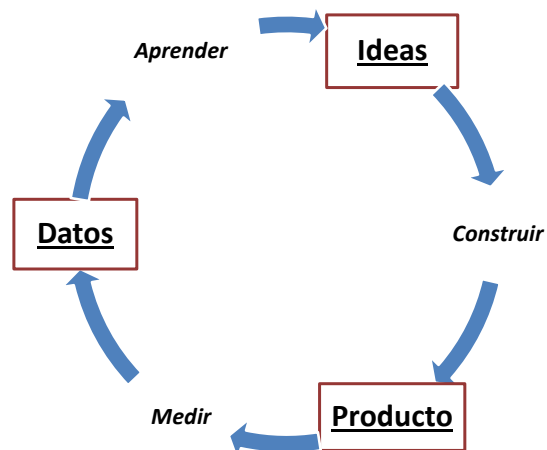
El nuevo paradigma emprendedor (2/4, el Modelo de Desarrollo del Cliente)



José María Mateu

7

El nuevo paradigma emprendedor (3/4, el proceso de aprendizaje en la Lean Startup)



José María Mateu

8

El nuevo paradigma emprendedor (4/4, las claves del proceso)

Validar las hipótesis de partida con el mínimo coste (aprender barato)

Hacerlo antes de que la competencia nos copie (aprender rápido)

Incorporar los recursos necesarios (menos/todos)

Liderar el proceso de creación del mercado (no perder de vista la visión)

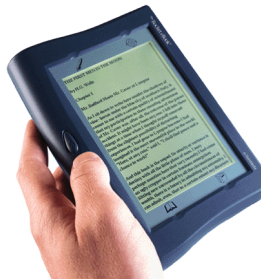
José María Mateu

9

Recomendaciones de aplicación (1/3)

Definir con precisión las hipótesis clave

Ejemplo: del Rocketbook a



el Kindle y el Sony Reader



José María Mateu

10

Recomendaciones de aplicación (2/3)

Definir el Mínimo Producto Viable (MVP) que nos servirá para validar esas hipótesis

Ejemplo:



LA PRÓXIMA SEMANA...19/11-23/11



Salmón con salsa blanca y torres de manzana
De lujo



Pasta con salteado de calamar y jamón
Tierra y mar



Picantones rellenos de melocotón con uvas
¿Verdad que appetite?



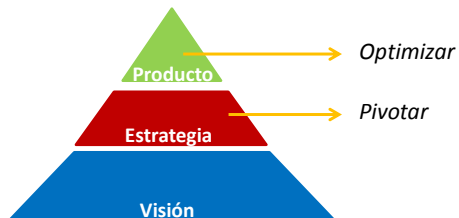
Sopa de verduras y pollo al curry
Directo de oriente



Crema de garbanzos y calabacín relleno de espinacas
Completísimo

Recomendaciones de aplicación (3/3)

En caso de no verificarse las hipótesis, *pivotar*



Ejemplo: www.ffmpegpeople.com
www.somenergia.coop

La captación de recursos en el nuevo paradigma

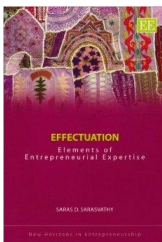
- ❑ De las 3Fs al *Bootstrapping*
- ❑ *Business Angels* (500.co, cvban.org)
- ❑ *Crowdfunding* y otras derivaciones (crowdacy.com, verkami.com)
- ❑ ¿Subvenciones?
- ❑ *¡El mejor dinero!*, y sus diversas configuraciones

Ejemplo:

Multiscan Technologies



Conclusión (1/2)



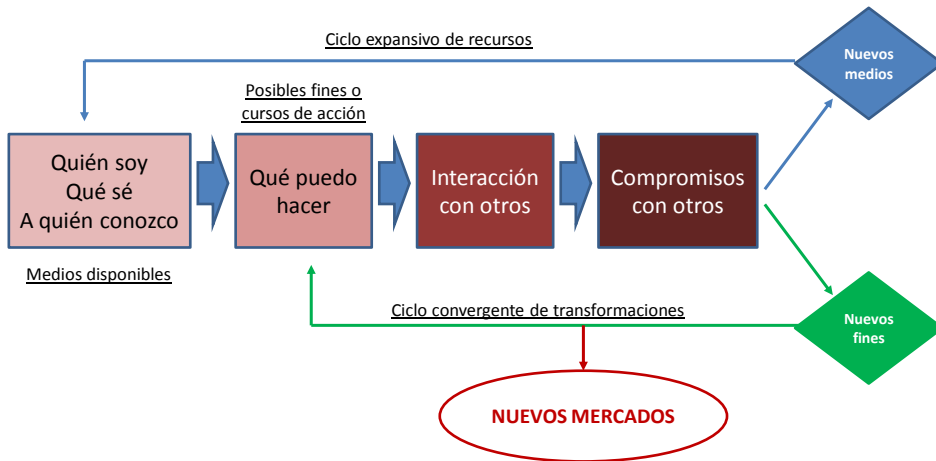
“Los problemas causa-efecto son problemas de decisión; los problemas *efectuales* son problemas de diseño.

La lógica causa-efecto nos ayuda a elegir; la lógica *efectual* nos ayuda a construir.

Las estrategias basadas en la causalidad son útiles cuando el futuro es predecible; las estrategias *efectuales* son útiles cuando el futuro no es predecible, los objetivos no están claros y el entorno está conducido por la acción humana.”

Saras Sarasvathy

Conclusión (2/2, el Modelo *Effectual*)



Sarasvathy, 2008

José María Mateu

15

¡Muchas gracias!

Espero vuestros comentarios en el blog: mateu.blogs.upv.es
o en el correo: jmmateu@tradigenia.com

