



TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario-Diplomado.

**Beneficios de aplicar de la metodología Lean Startup a una nueva línea de servicio en
Protejamos Ltda.**

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales.
Administración de Empresas.

Leidy Lizeth Murcia Pita
Alejandro Martínez Orozco.
Opción de Trabajo de grado Seminario
2024

Dedicatoria

A mi familia.

Agradecimientos

Gracias a Dios por darme la sabiduría necesaria para desarrollar este trabajo.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabra clave.....	5
Palabras clave.....	5
Pregunta orientadora de la búsqueda	6
Metodología de búsqueda de la información	7
Sustentación teórica de la pregunta.....	8
Beneficios de la aplicación del método Lean Startup.....	8
Aplicación del método Lean Startup.....	9
Conclusiones.....	11
Referencias.....	12
(Puedes citar con normas APA o Vancouver. Se anexa ejemplo de normas APA).....	¡Error!
Marcador no definido.	
Anexos	¡Error! Marcador no definido.

Resumen

La mejora continua de los procesos les permite a las organizaciones mantenerse competitivas ante los cambios de su entorno y del mercado, siendo más productivas y generando valor a sus clientes en todo momento. William Edward Deming planteó la mejora constante de los procesos en cuatro fases interrelacionadas Planificación, Ejecución, Evaluación y Acción (PDCA), por lo anterior es conocido como el padre de la mejora continua. Ahora bien, una organización que busca establecer procesos de mejora continua en el lanzamiento de una nueva línea de servicio y la utilización eficiente de sus recursos puede aplicar la metodología Lean Startup, con la cual, obtiene opiniones de sus prospectos y limita el riesgo de incursionar en una línea de negocio que no sea fructífera a largo plazo.

La metodología Lean Startup se origina desde que el autor de «The Lean Startup», Eric Ries, se basó en las teorías de Lean Manufacturing de Toyota, desarrollada en Japón en los años 80 para la eficiencia de la producción de los fabricantes automovilísticos, no obstante, Ries demostró que puede ser utilizada en cualquier sector.

Protejamos LTDA. es una compañía que presta servicios de escoltas a nivel nacional y ha decidido incursionar en la línea de vigilancia y seguridad privada. En este artículo se presenta la historia de la aplicación de la metodología Lean Startup a esta nueva línea de servicio en la compañía.

Palabras clave

Producto mínimo viable – Lean Startup – Agilidad empresarial – Innovación – Hipotesis comerciales.

Pregunta orientadora de la búsqueda

La empresa Protejamos LTDA. cuenta con 10 años de trayectoria en la prestación de los servicios de escoltas a nivel nacional y más de 100 empleados. Para el año 2024 debido a la gran proyección y visión que tiene la organización, la gerencia comercial ha decidido que es necesario incursionar en otras líneas de servicio para aumentar las ventas y la presencia en el mercado.

El presente artículo pretende explorar y descifrar la siguiente pregunta:

¿Qué beneficios tiene la aplicación de la metodología Lean Startup a la nueva línea de negocio en la que desea incursionar Protejamos LTDA.?

Metodología de búsqueda de la información

La búsqueda de la información se realiza en las fuentes de consulta suministradas en el seminario y la revisión bibliográfica en la biblioteca virtual de la Corporación Universitaria Remington.

Sustentación teórica de la pregunta

En la actualidad las empresas jóvenes ponen a prueba sus hipótesis comerciales ante sus prospectos, a diferencia de las empresas establecidas que ejecutan un plan de negocio. Las escuelas de negocios han comenzado a enseñar la metodología Lean Startup con la finalidad de reducir la tasa de fracaso de nuevas empresas, nuevos productos o líneas de servicio dentro de las empresas ya establecidas. Crear una nueva empresa o línea de servicio en una empresa establecida es abordar grandes retos como por ejemplo, dar a conocer el producto, atraer clientes, invertir adecuadamente los recursos y buscar financiación.

A pesar de que la metodología Lean Startup es reciente, ha permitido que la idea de incursionar en el mercado con una nueva empresa, producto o línea de servicio sea menos riesgosa, por medio de la herramienta producto mínimo viable (MVP) que pone a prueba una idea de negocio, el producto viable mínimo es un producto o servicio con suficientes características para conocer más a fondo a los clientes e ir haciendo los ajustes necesarios para satisfacer sus necesidades, le brinda a las empresas la oportunidad de mejorar el producto o servicio antes de su lanzamiento.

Para las empresas convencionales un plan de negocios es imprescindible, esto ayuda a visualizar escenarios, prepararse y tomar acciones, por lo general a un plazo de cinco años, no obstante, el método Lean Startup considera que la reacción del cliente es esencial y la experimentación es más valiosa que la planificación detallada. En lugar de planes de negocio, se utilizan las hipótesis comerciales que se prueban rápidamente, contribuyendo a la agilidad empresarial, con el objetivo de liderar el mercado, estableciendo tendencias, permitiendo determinar lo que funciona, anticipándose a los cambios y modificando sus estrategias.

Beneficios de la aplicación del método Lean Startup

El Lean Startup es una de las metodologías más importantes en el ámbito del emprendimiento empresarial y dentro de los beneficios encontramos:

- La eliminación del riesgo de una alta inversión y no obtener resultados
- Desarrollar productos o servicios innecesarios o que no cumplan con las necesidades de los clientes
- Aterriza y se estructura de manera adecuada la idea de negocio
- Se lanzaría un producto o servicio que cumpla con las necesidades del cliente objetivo
- Se optimizan los recursos disponibles

Aplicación del método Lean Startup

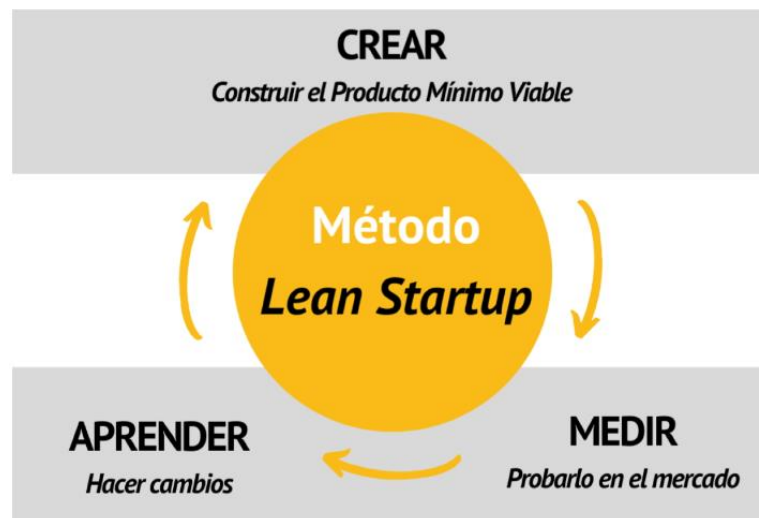


Figura 1. El Ciclo Crear, Medir y Aprender. Fuente Máster Marketing.

Como podemos observar en la figura uno la aplicación del método Lean Startup se realiza en 3 fases muy importantes:

Fase 1: construir el producto mínimo viable, en esta fase se valida el problema para asegurarse que con el producto o servicio se está dando la solución al mismo mientras se realizan los estudios de mercado.

Fase 2: Probarlo en el mercado, esta fase es de exploración, el producto o servicio se pone a prueba por los clientes iniciales, se reciben los comentarios de los clientes iniciales.

Fase 3: Aprendizaje, en esta fase se analiza toda la retroalimentación obtenida en las fases anteriores y se hacen los cambios y ajustes pertinentes centrándose en los aspectos que no funcionan y cuales se puede optimizar.

Conclusiones.

Ahora que ya conocemos la información relevante, los beneficios y aplicación del método Lean Startup, se observa que es viable aplicar este método a la nueva línea de servicio de la empresa Protejamos Ltda.

Es una herramienta importante para mitigar el riesgo de invertir recursos y esfuerzos en una línea de negocio que no sea viable a largo plazo.

Esta metodología se enfoca en realizar mejoras continuas al servicio y su correcta aplicación brindaría varios beneficios a la organización.

Referencias

- Alleuy, J. D. (2014, agosto 9). *Por qué “Lean Startup” lo cambia todo - José Duarte Alleuy*. Medium. <https://medium.com/@jduartea/por-que-lean-startup-lo-cambiara-todo-740d7bf01fee>
- Klotz, F. (2020, abril 1). *Entrevista a Steve Blank. Por qué a las grandes compañías les cuesta tanto ser “Lean”*. Harvard-deusto.com; Revistas Harvard Deusto. <https://www.harvard-deusto.com/entrevista-a-steve-blank-por-que-a-las-grandes-companias-les-cuesta-tanto-ser-lean>
- Método Lean Startup: ¿Qué es? ¿Cómo se aplica?* (s/f). Mastermarketing-valencia.com. Recuperado el 24 de agosto de 2024, de <https://www.mastermarketing-valencia.com/marketing-digital/blog/metodo-lean-startup/>