



El método Lean Startup

Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua
Por Eric Ries

En *El método Lean Startup*:

1. Aprenderás cómo lanzar un proyecto startup y hacerlo escalar hacia el éxito.
2. Obtendrás las claves para conocer a tu cliente y crear el producto que desea.
3. Conocerás el método que ha convertido startups principiantes en negocios multimillonarios.

El método Lean Startup

Emprender no es fácil. Lanzar un proyecto que logre sobrevivir los dos años es algo que pocos consiguen. La mayoría de las startups fracasan por errores que se podrían haber evitado usando la metodología correcta. *El método Lean Startup *ofrece un enfoque innovador al proceso de creación de proyectos y cómo se lanzan al mercado. Eric Ries explica un conjunto de prácticas que ayudan a toda persona que quiera emprender a aumentar sus posibilidades de éxito.

El autor define una startup como una organización dedicada a crear algo nuevo bajo condiciones de extrema incertidumbre. Algo que, por lo tanto, podría aplicar tanto a un grupo de expertos con años de experiencia como a un grupo de amigos trabajando en su garaje. Es decir, que es irrelevante quién esté detrás del proyecto, mientras sea capaz de hacerlo llegar a la cima.

Ries escribe el libro tras años de experiencia como asesor, empleado y fundador en dos startups que cometieron el mismo error. Tanto en Catalyst Recruiting como There Inc., el fracaso se debió a la insistencia en lanzar un producto sin haber atendido a los deseos de sus clientes. Priorizar la tecnología antes que la posible demanda fue, en ambos casos, el mayor fallo.



Por eso, el método explicado en el libro se basa en aprovechar mejor el capital y la creatividad humana. Argumenta que, antes que nada, hay que enfocarse en los clientes. Es necesario saber quiénes son y qué problemas tienen a través de entrevistas e investigaciones. A continuación, se debe construir un producto simple que se lance al mercado como prueba.

De esta manera, se comprueba si hay demanda y se obtienen las primeras críticas que permitan mejorar el producto. El libro se basa en cinco principios. En primer lugar, argumenta que los empresarios deben estar en todas partes, tanto en proyectos individuales como en organizaciones con estructuras tradicionales, ya que las ideas de negocio innovadoras florecen en distintos contextos.

En segundo lugar, sustenta que el emprendimiento es gestión. La persona que emprende debe ser capaz de coordinar un complejo conjunto de tareas. Por eso, el tercer principio es aprender de los errores. Cada fracaso acerca al proyecto a su objetivo final, pues la mejor manera de aprender es mediante los errores.

El cuarto explica cómo desarrollar una hipótesis, construir un producto de prueba, medir los resultados y hacer los cambios pertinentes. Finalmente, el quinto principio del libro es la contabilidad de la innovación, es decir, medir cuánto se desvía el producto de prueba del ideal y evaluar los cambios.

Los métodos y las técnicas encontradas en *El método Lean Startup* permitieron a su autor, Eric Ries crecer su proyecto, IMVU, desde su lanzamiento hasta obtener una facturación anual de 50 millones de dólares.

Biografía de Eric Ries

Eric Ries es empresario, bloguero y escritor. Es miembro del comité de varias empresas tecnológicas y consultor de muchas otras, tanto startups como compañías ya establecidas.



Durante sus estudios universitarios en Yale, cofundó Catalyst Recruiting, un foro online donde los estudiantes universitarios podían conectar con posibles empleadores. Al graduarse, empezó a trabajar como ingeniero de software en la startup tecnológica There, Inc. Trabajó allí hasta el lanzamiento de su producto 3D Virtual World que, a pesar de ser prometedor, terminó fracasando.

Un año después, en 2004, Ries decidió unirse a un cofundador de There, Inc., Will Harvey, y fundaron la red social IMVU Inc. La startup tenía como objetivo integrar la mensajería instantánea con los altos ingresos por cliente de los videojuegos tradicionales. Ries y Harvey no buscaron una gran cantidad de financiación inicial y lanzaron un producto de prueba seis meses después de crear la startup. Poco después, en su primera ronda de recaudación de fondos la empresa consiguió un millón de dólares, llegando a recaudar hasta dieciocho millones.

Después de dejar IMVU, Eric Ries comenzó a asesorar startups de forma independiente. Basándose en sus experiencias como emprendedor, desarrolló una metodología para ayudarlas alcanzar el éxito. Empezó a documentar sus métodos y consejos en su blog con un post titulado: The lean startup.

Fue invitado a hablar en la Expo Web 2.0 por Tim O'Reilly, y se le ofreció un puesto como empresario residente en la Escuela de Negocios de Harvard. Desde ese momento, empezó a dedicar su tiempo por completo al movimiento Lean Startup y a compartir sus conocimientos en conferencias, charlas y blogs. Ries fue nombrado empresario residente en la Harvard Business School y actualmente es becario de IDEO.

La revista BusinessWeek lo ha nombrado uno de los mejores jóvenes empresarios del sector tecnológico. También fue galardonado con el premio TechFellow en la categoría de Liderazgo en Ingeniería. Su metodología de Lean Startup ha sido publicada en el New York Times, The Wall Street Journal, Harvard Business Review, entre otros.