



**SPIN OFFS  
EMPRESARIALES**

Parque Científico de la Universidad de Alicante

SEMINARIO 2

10:00 h. - 14:00 h.

25/02/2026

# DESIGN THINKING AVANZADO

**Rubén  
Martínez**

Director de Proyectos y socio de Genion



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

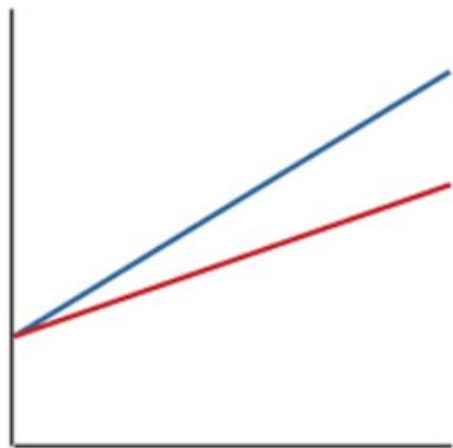


**R** Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



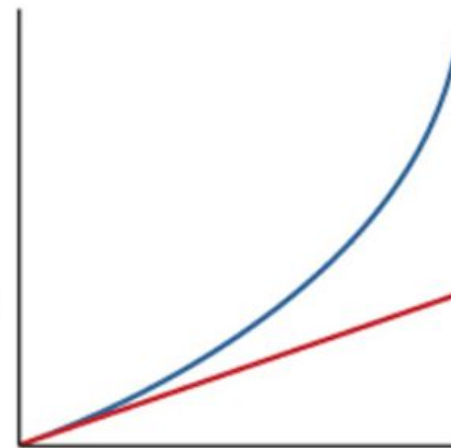
**GVANEXT**  
Fondos Next Generation  
en la Comunitat Valenciana

## EMPRESA ESCALABLE



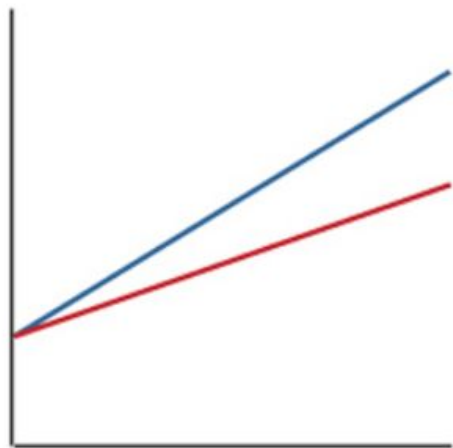
**viable**

**ingresos**  
**gastos**



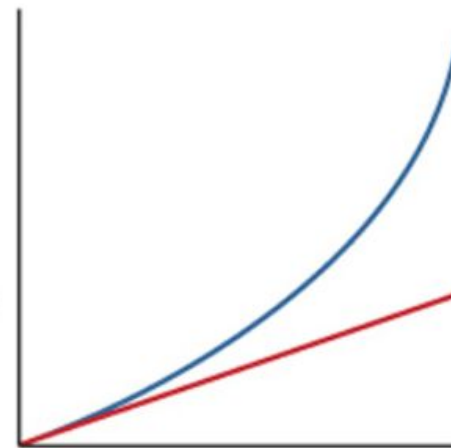
**escalable**

## EMPRESA ESCALABLE



**viable**

ingresos  
gastos

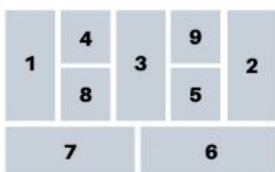


**escalable**

*STARTUP!*

# LEAN roadmap

## 1. LEAN CANVAS



## 2. HIPÓTESIS



## 3. VALIDATION BOARD



## 5. PRODUCTO

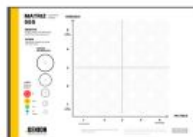
prototipo / demo / MVP



### 1.1 // VALUE PROPOSITION



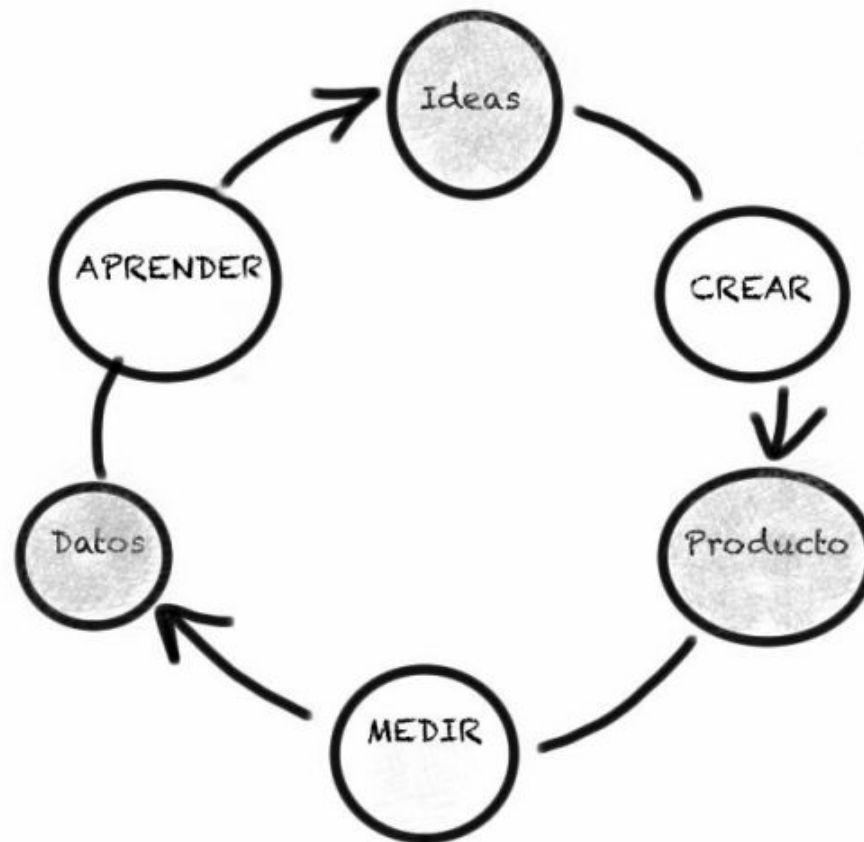
### 1.2 // CUSTOMER INSIGHTS MATRIX



### 1.3 // ENTREVISTAS



## 4. EXPERIMENTOS



# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

Este enfoque se basa en la planificación exhaustiva y en la ejecución de un plan de negocio detallado antes de abrir las puertas.

# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

**Investigación y Plan de Negocio:** Se invierten de 2 a 4 meses en investigar el mercado, la competencia, los proveedores y la demografía del barrio. Se redacta un plan de negocio de 50 páginas que incluye proyecciones financieras a 5 años, análisis DAFO, estrategias de marketing detalladas y un plan operativo completo.

# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

**Búsqueda de Financiación:** Con el plan de negocio bajo el brazo, el emprendedor acude al banco a solicitar un préstamo considerable (ej. 80.000 €) para cubrir el alquiler y reforma de un local, la compra de hornos industriales, vitrinas, mobiliario, y el stock inicial.

# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

**Desarrollo del Producto y Montaje:** Se alquila el local perfecto y se invierten 3 meses en una reforma completa para que tenga el aspecto "ideal". Se compran todos los equipos nuevos y se contrata al personal (panaderos, pasteleros, dependientes). Durante este tiempo, se perfeccionan en privado unas 30 recetas diferentes de panes y pasteles.

# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

**Lanzamiento y Marketing:** Se celebra una gran fiesta de inauguración. Se invierte en publicidad local (flyers, anuncios en revistas del barrio) y se espera a que los clientes entren, asumiendo que el estudio de mercado fue correcto y que los productos gustarán.

El Riesgo Principal: Después de invertir una gran cantidad de tiempo y dinero, es posible que el producto no interese a los clientes del barrio como se esperaba. Quizás prefieren panecillos más baratos en lugar de pan de masa madre, o los pasteles de autor son demasiado caros para la zona. El negocio podría fracasar antes de tener la oportunidad de adaptarse.

# Método tradicional

## EL PLAN PERFECTO

---

**El Riesgo Principal:** Después de invertir una gran cantidad de tiempo y dinero, es posible que el producto no interese a los clientes del barrio como se esperaba. Quizás prefieren panecillos más baratos en lugar de pan de masa madre, o los pasteles de autor son demasiado caros para la zona. El negocio podría fracasar antes de tener la oportunidad de adaptarse.

# Método LEAN STARTUP

APRENDE RÁPIDO

---



Hipótesis:

*"La gente de este barrio está dispuesta a pagar más por pan de masa madre y pasteles de autor de alta calidad"*

**Método**

APRENDE RÁPIDO

---

¿LO SABES?

¿Cómo lo  
sabes?

¿Apostamos  
50.000€ ?

Hipótesis:

*"La gente de este barrio está dispuesta a pagar más por pan de masa madre y pasteles de autor de alta calidad"*

Emily y su laboratorio de las maravillas  
Temporada 1 - Capítulo: ¡Huevos! ¡Huevos! ¡Huevos!  
**Minuto 3:01**

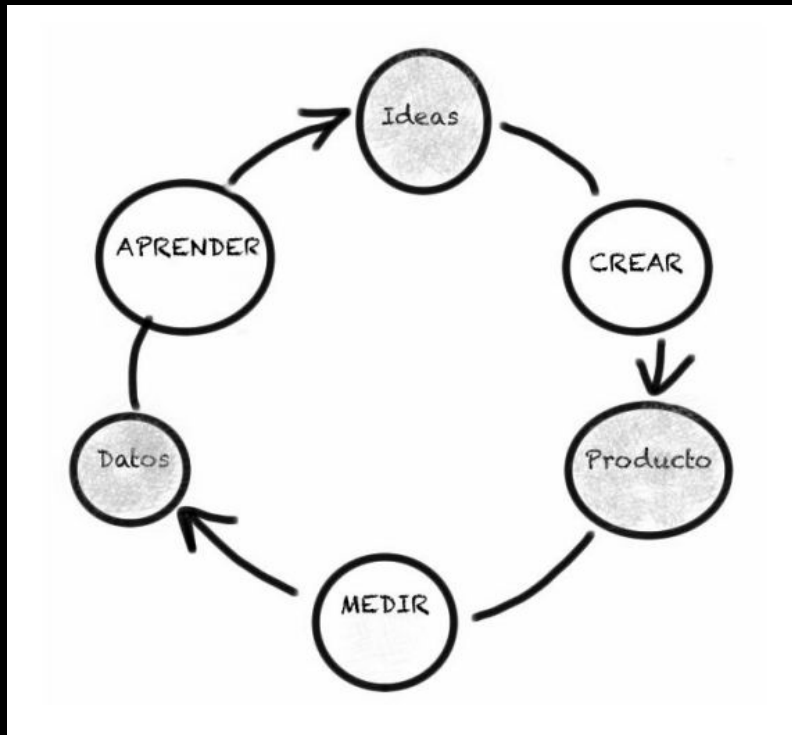
**genion**  
*Tejiendo* EVERYWHERE



En Lean Startup se trata de VALIDAR (o descartar) la hipótesis pronto y barato.

**Lo más pronto y lo más barato posible.**

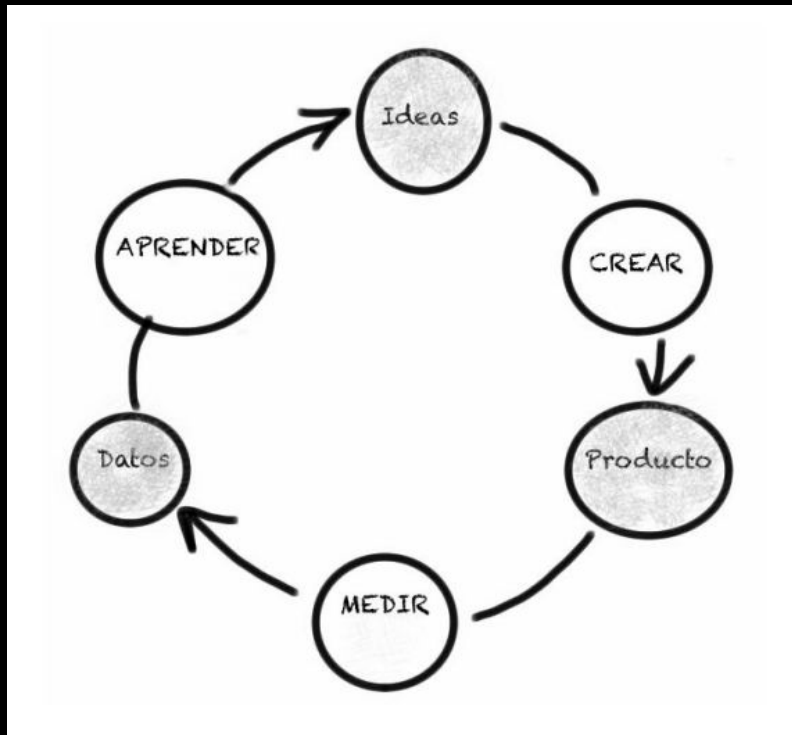
# METODOLOGÍA



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la experimentación rápida y el aprendizaje validado, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y obtener **retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un modelo de negocio escalable.

Popularizada por Eric Ries, **busca reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.

# EMPRESAS Y PRODUCTOS



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la experimentación rápida y el aprendizaje validado, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y obtener **retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un modelo de negocio escalable.

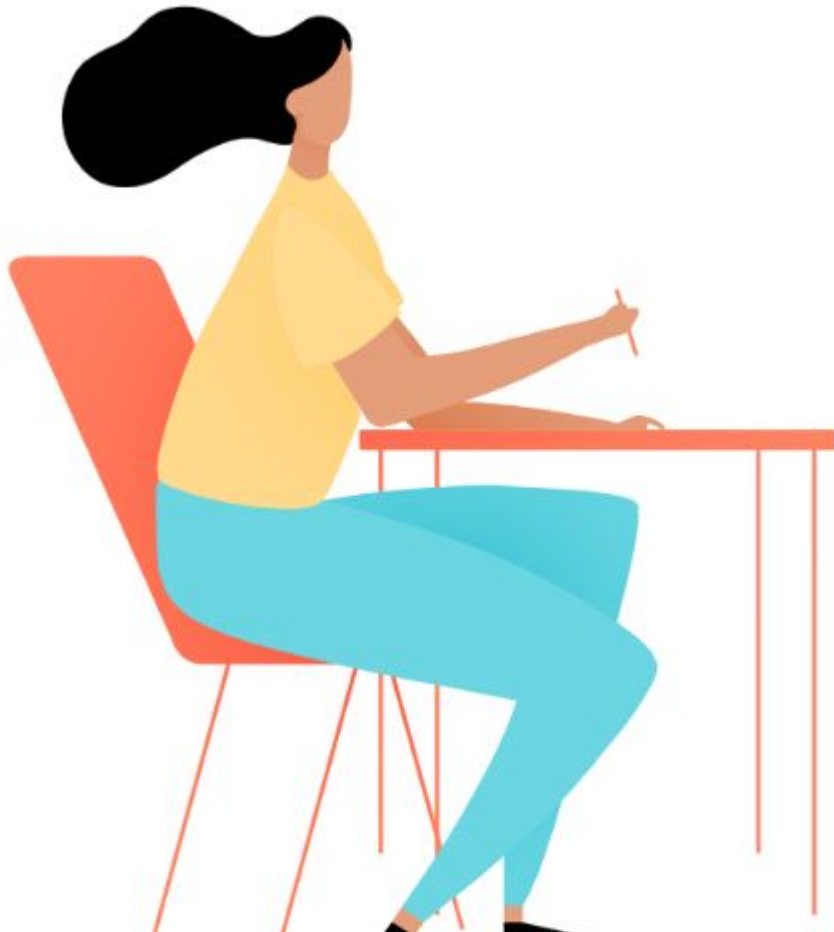
Popularizada por Eric Ries, **busca reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.



# Ejemplo: FRUTERÍA DE BARRIO

Habla con sus clientes y  
descubre:

Que no van más a la frutería  
porque siempre tienen cola.



También descubre:

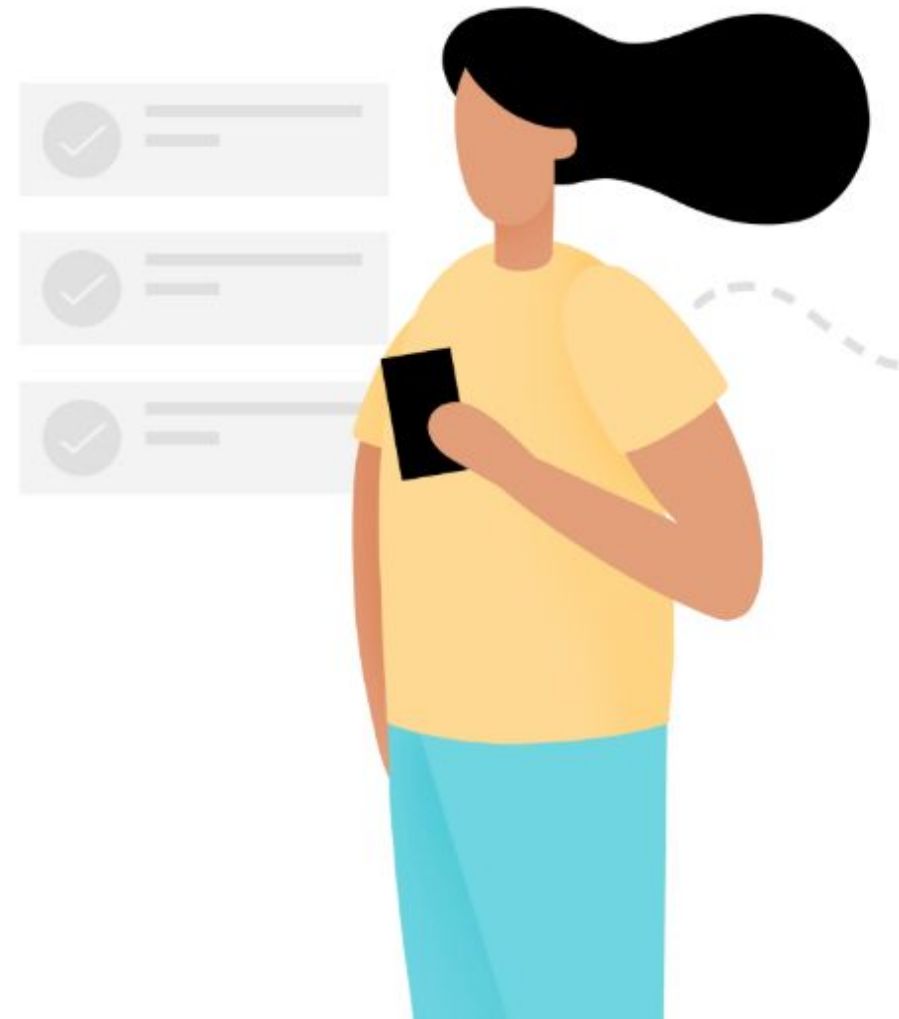
-----

- Los clientes vienen siempre a la misma hora
- Tiene varias horas muertas al día

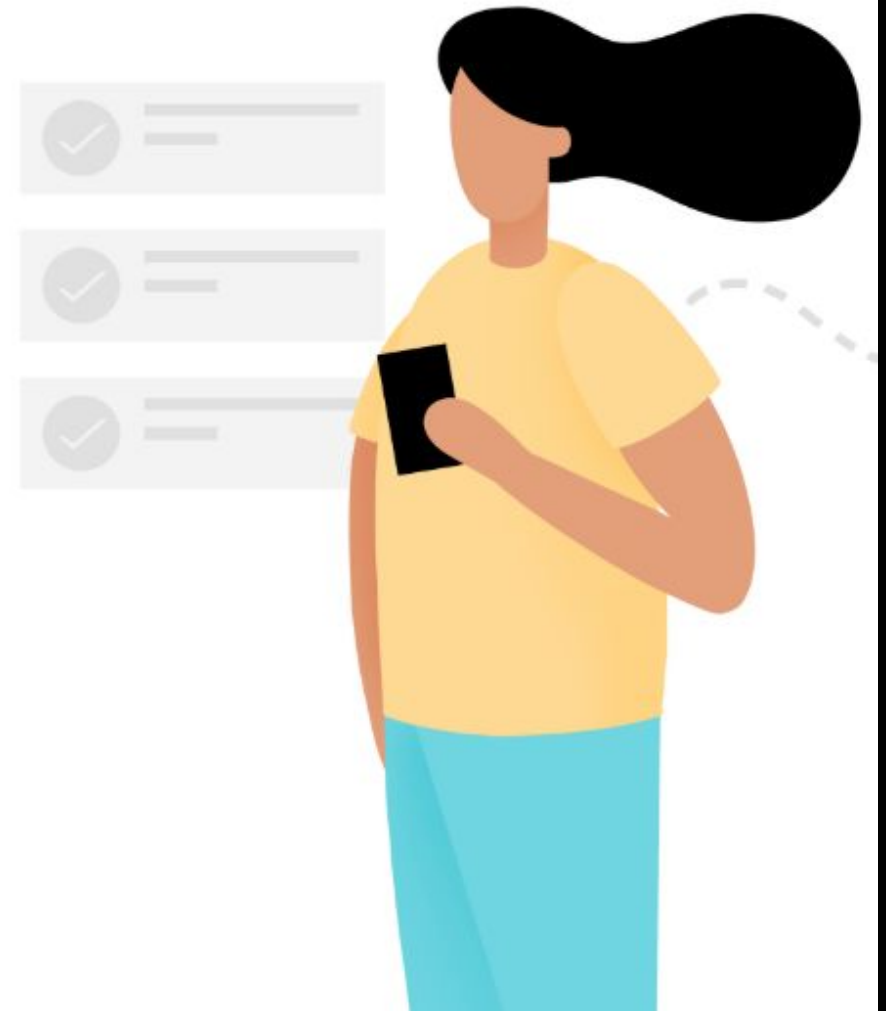
# HIPÓTESIS

**“Que se puedan hacer pedidos por WhatsApp aumentaría las ventas”**

- Le va a permitir llenar de trabajo las horas muertas
- El cliente llega y ya tiene el pedido preparado, evitando las colas

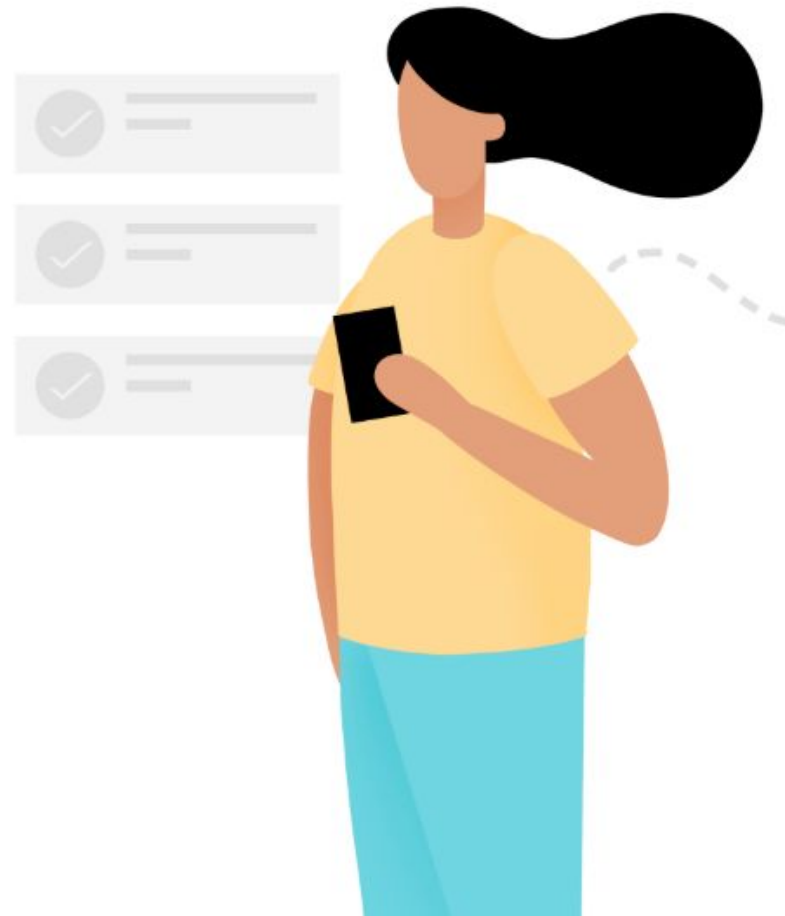


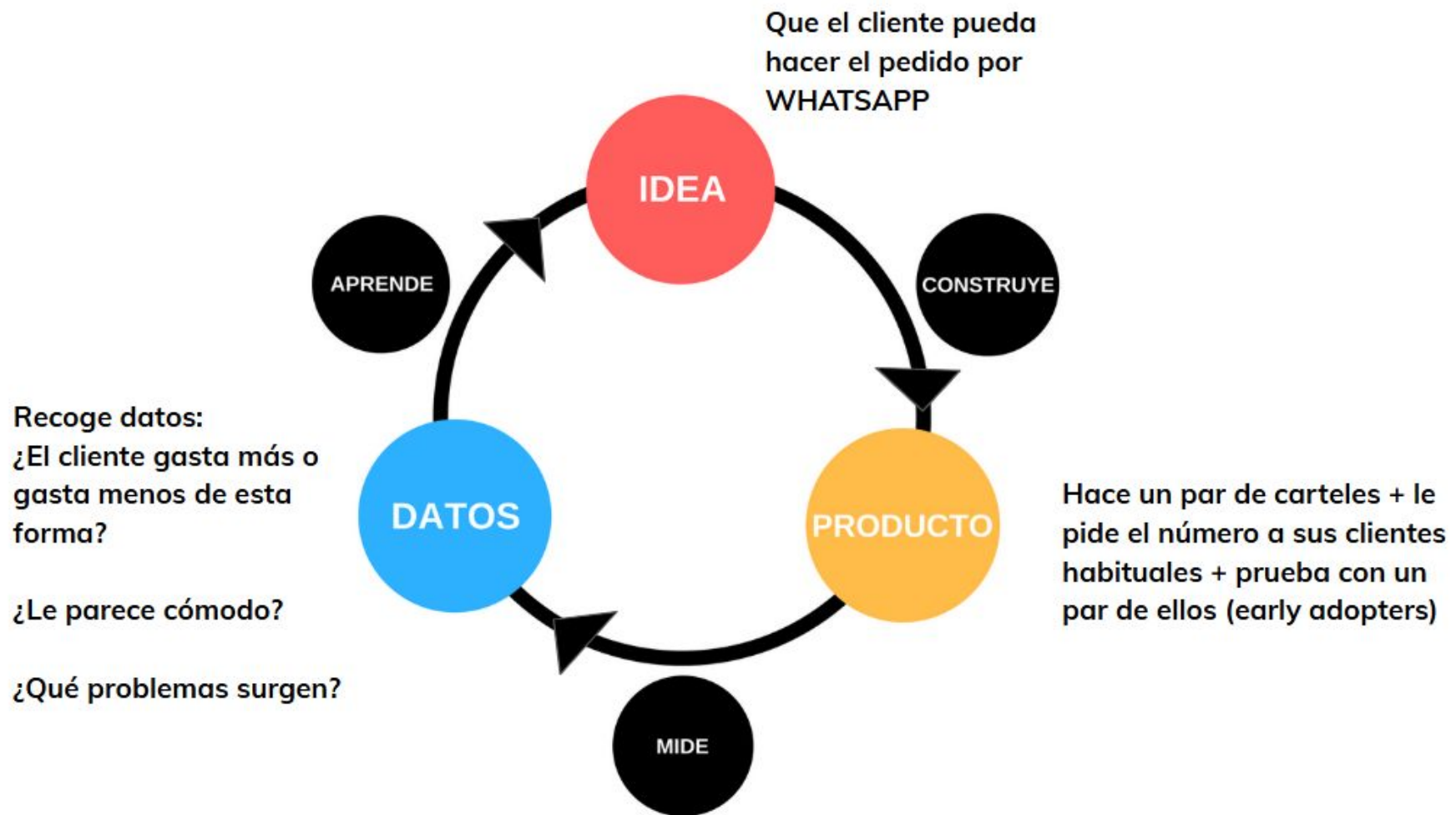
El inconsciente es  
travieso y nos  
disfraza de **razón**  
lo que suele ser  
pura **emoción**



# EXPERIMENTOS

¿Qué vas a hacer para demostrarlo?





**APRENDE:**

El cliente hace cola igualmente **para PAGAR**



APRENDE

Que el cliente pueda hacer el pedido por **WHATSAPP**

IDEA

CONSTRUYE

**Recoge datos:**

¿El cliente gasta más o gasta menos de esta forma?

¿Le parece cómodo?

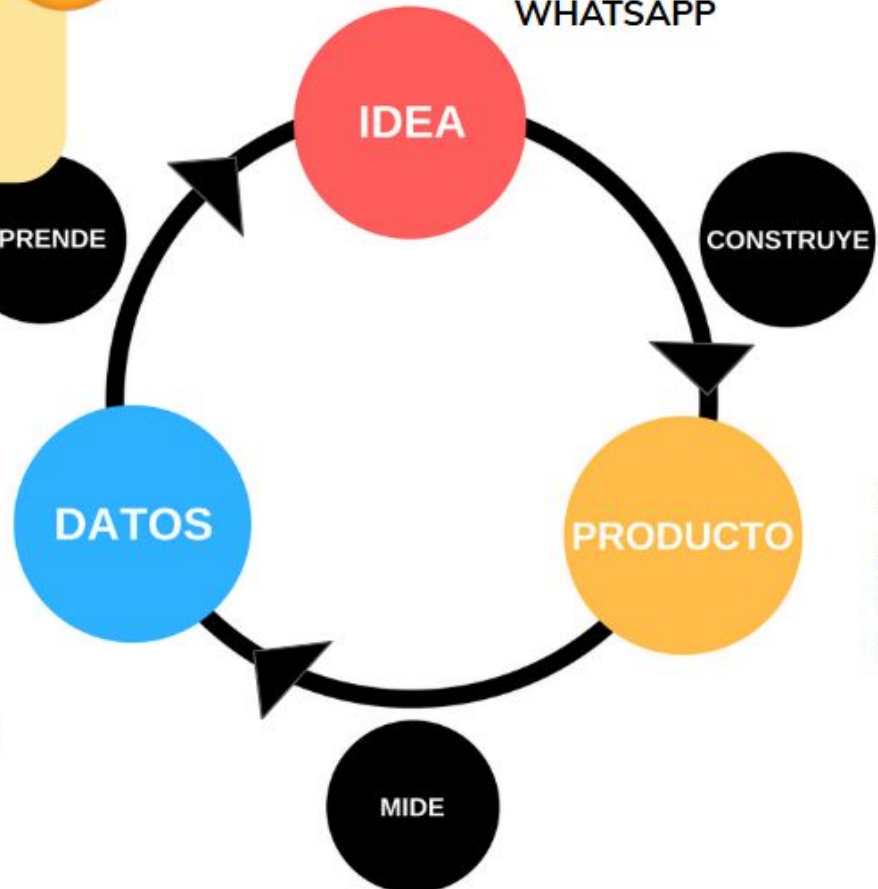
¿Qué problemas surgen?

DATOS

PRODUCTO

Hace un par de carteles + le pide el número a sus clientes habituales + prueba con un par de ellos (early adopters)

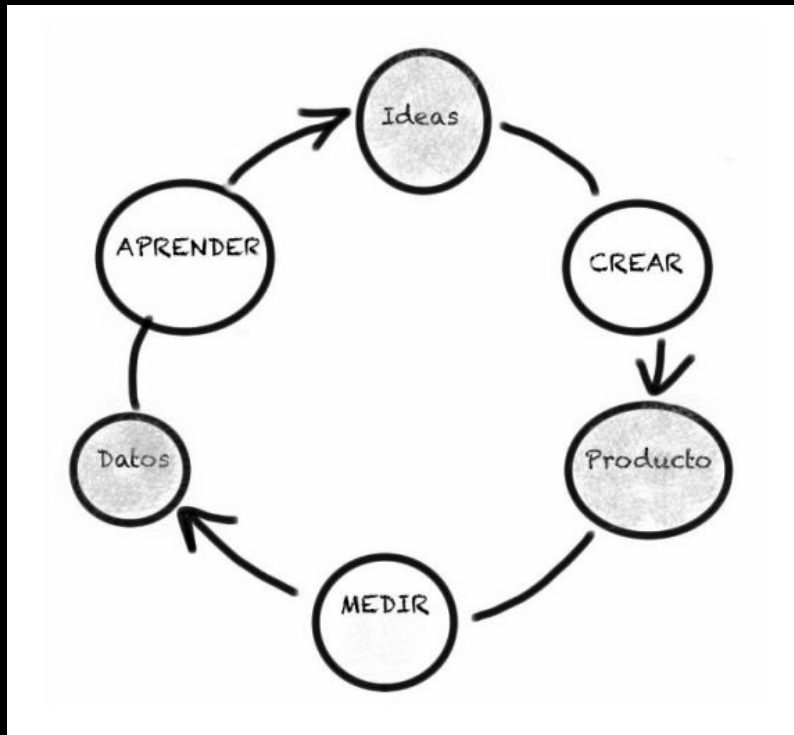
MIDE





**Moverte en la  
incertidumbre y  
no tener miedo  
de fallar en  
nombre de la  
mejora.**

# PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la **experimentación rápida** y el **aprendizaje validado**, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y obtener **retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un modelo de negocio escalable.

Popularizada por Eric Ries, **busca reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.

How **not to build** a Minimum Viable Product (MVP)



01



02



03



04

## How **not to build** a Minimum Viable Product (MVP)



01



02



03



04

## How **to build** a Minimum Viable Product (MVP)



01



02



03



04



05



## Pan de masa madre

**Necesito ser capaz de...**

Producir y vender 3000 panes diarios en toda España, con venta en comercio de cercanía, supermercados y venta online.

BIEN!

MAL

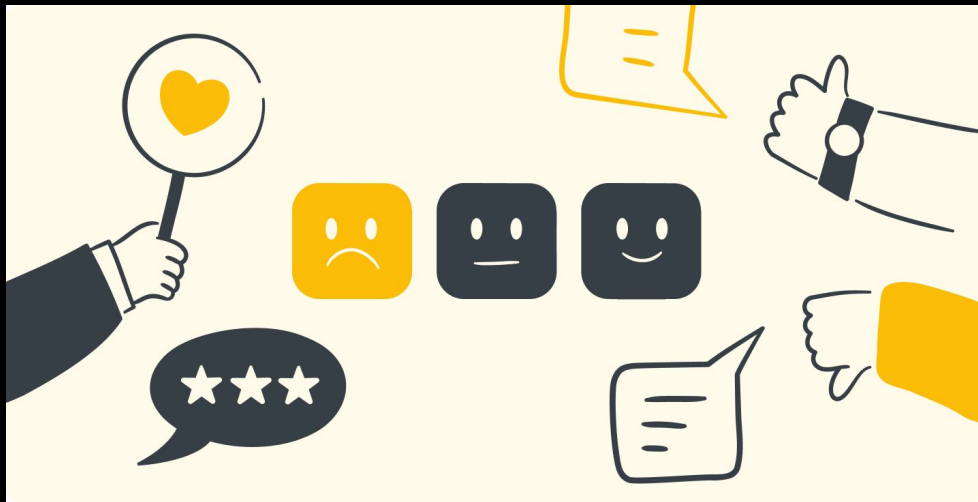


## Pan de masa madre

Necesito ser capaz de...  
Hacer 20 panes semanales,  
venderlos, cobrarlos y ganar  
algo de dinero con esto.

# Retroalimentación

## FEEDBACK



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la experimentación rápida y el aprendizaje validado, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y **obtener retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un **modelo de negocio escalable**.

Popularizada por Eric Ries, **busca reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.



# Lean Startup

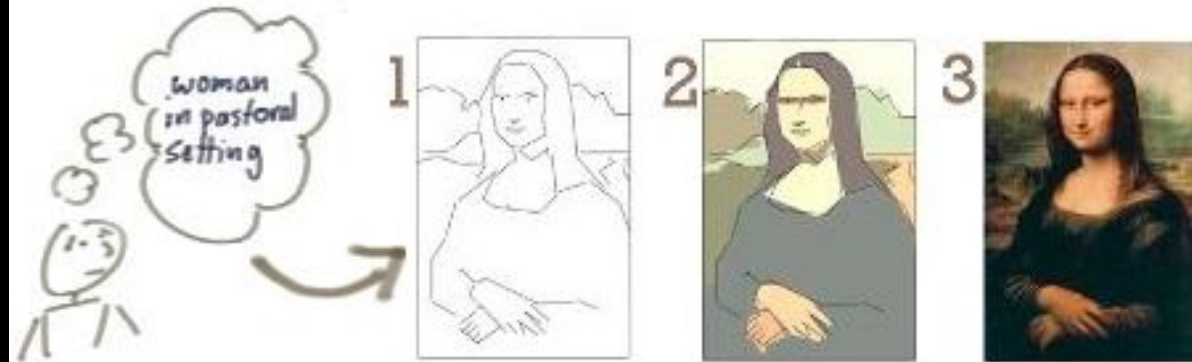
coloca a las personas en  
el centro de todo.

**Iterativo e  
incremental**

## Incremental



## Iterative



<https://qualidadebr.wordpress.com/2010/11/22/processo-incremental-x-iterativo/>

 hyg    190450     50 







# BRONZE





· 128 league points ·


BATTLE

 SHOP   
  CHAMPS   
  **BATTLE**   
  FRIENDS   
  CONFIG


 Username  
2 lines    550.000     9990  

 1     1


Season Beta    Split Beta










**Bronze V**  
999.999



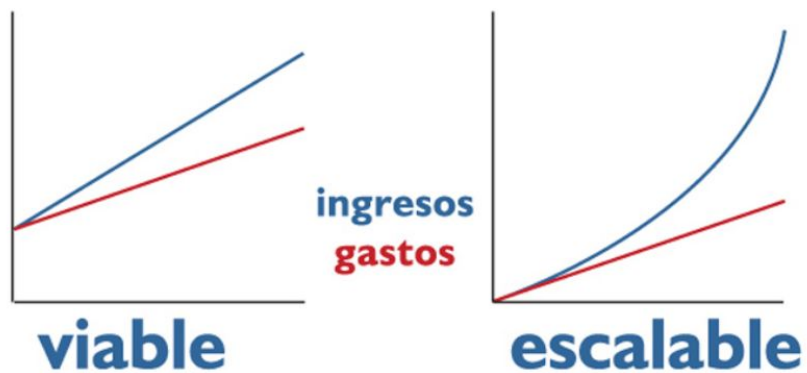
**NORMAL**  
game



**RANKED**  
game

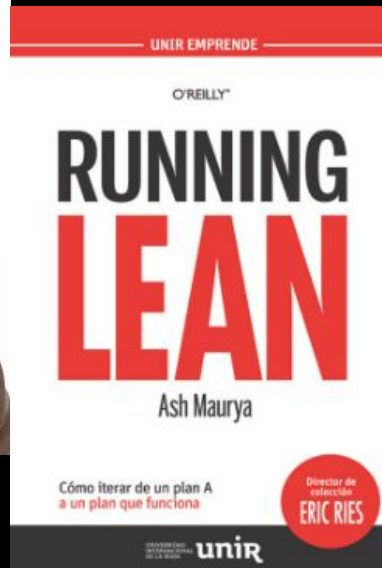
 CHAMPS   
  TEAM   
  RANK   
  **BATTLE**   
  HISTORY   
  FRIENDS   
  SHOP

## EMPRESA ESCALABLE



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la experimentación rápida y el aprendizaje validado, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y **obtener retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un **modelo de negocio escalable**.

Popularizada por Eric Ries, **busca reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.



Una **metodología** para desarrollar **empresas y productos** mediante la experimentación rápida y el aprendizaje validado, enfocada en crear un **Producto Mínimo Viable (MVP)** y **obtener retroalimentación** del cliente para guiar el desarrollo iterativo y lograr un **modelo de negocio escalable**.

Popularizada por Eric Ries, busca **reducir el riesgo de fracaso** de una startup al validar hipótesis de negocio en el mercado real antes de realizar grandes inversiones, utilizando un ciclo de **Construir-Medir-Aprender**.

# Design Thinking

# Design Thinking

Es una metodología de innovación centrada en el ser humano que utiliza la empatía, la creatividad y la experimentación **para resolver problemas complejos**. Este proceso, popularizado por la firma IDEO, consta de cinco fases principales: Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y Validar, permitiendo a las organizaciones desarrollar soluciones innovadoras que responden directamente a las necesidades de los usuarios y generan un impacto real.

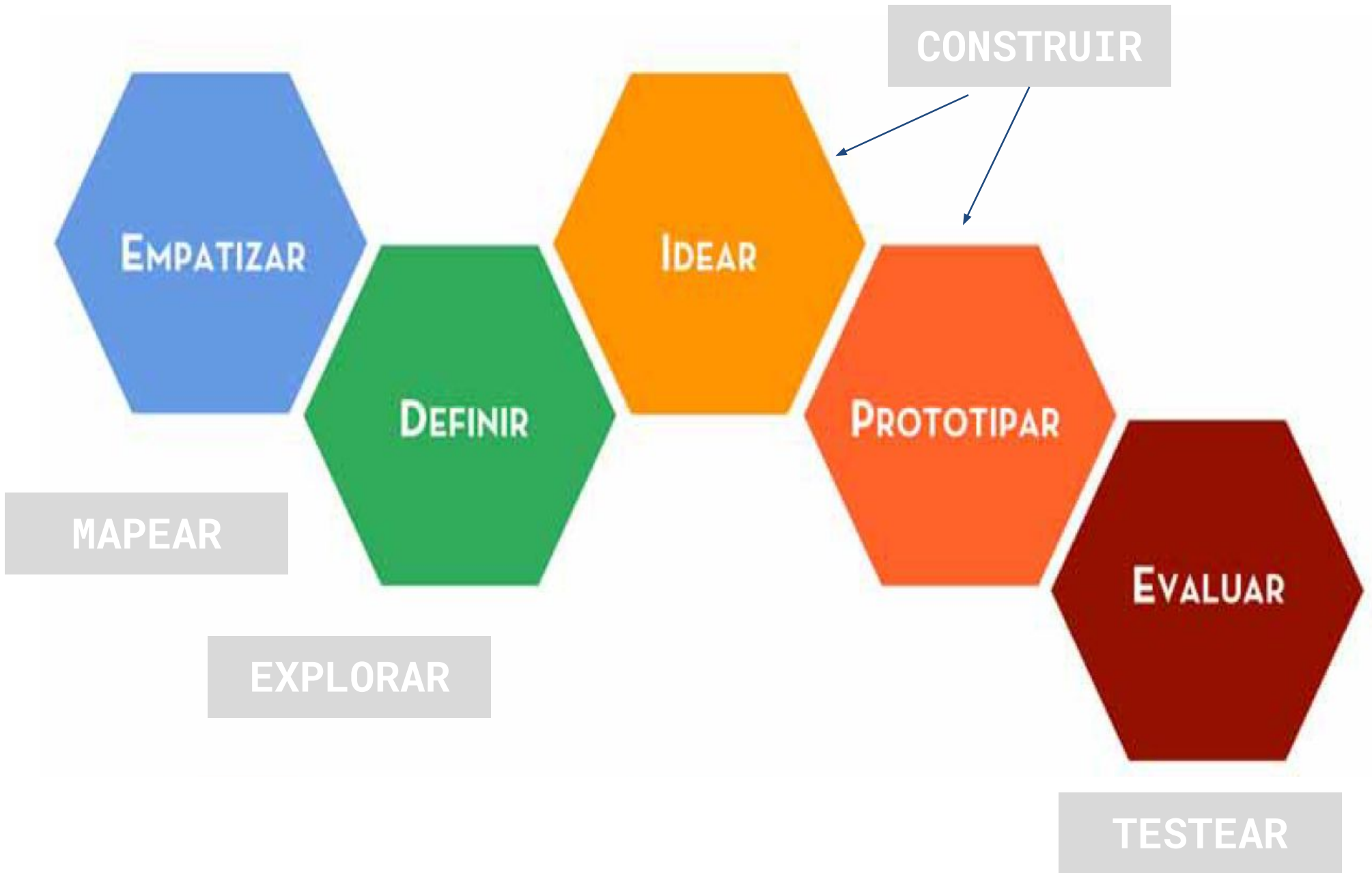
<https://quodem.com/blog/que-es-design-thinking/#:~:text=El%20Design%20Thinking%2C%20o%20pensamiento,claves%20que%20veremos%20a%20continuaci%C3%B3n.>

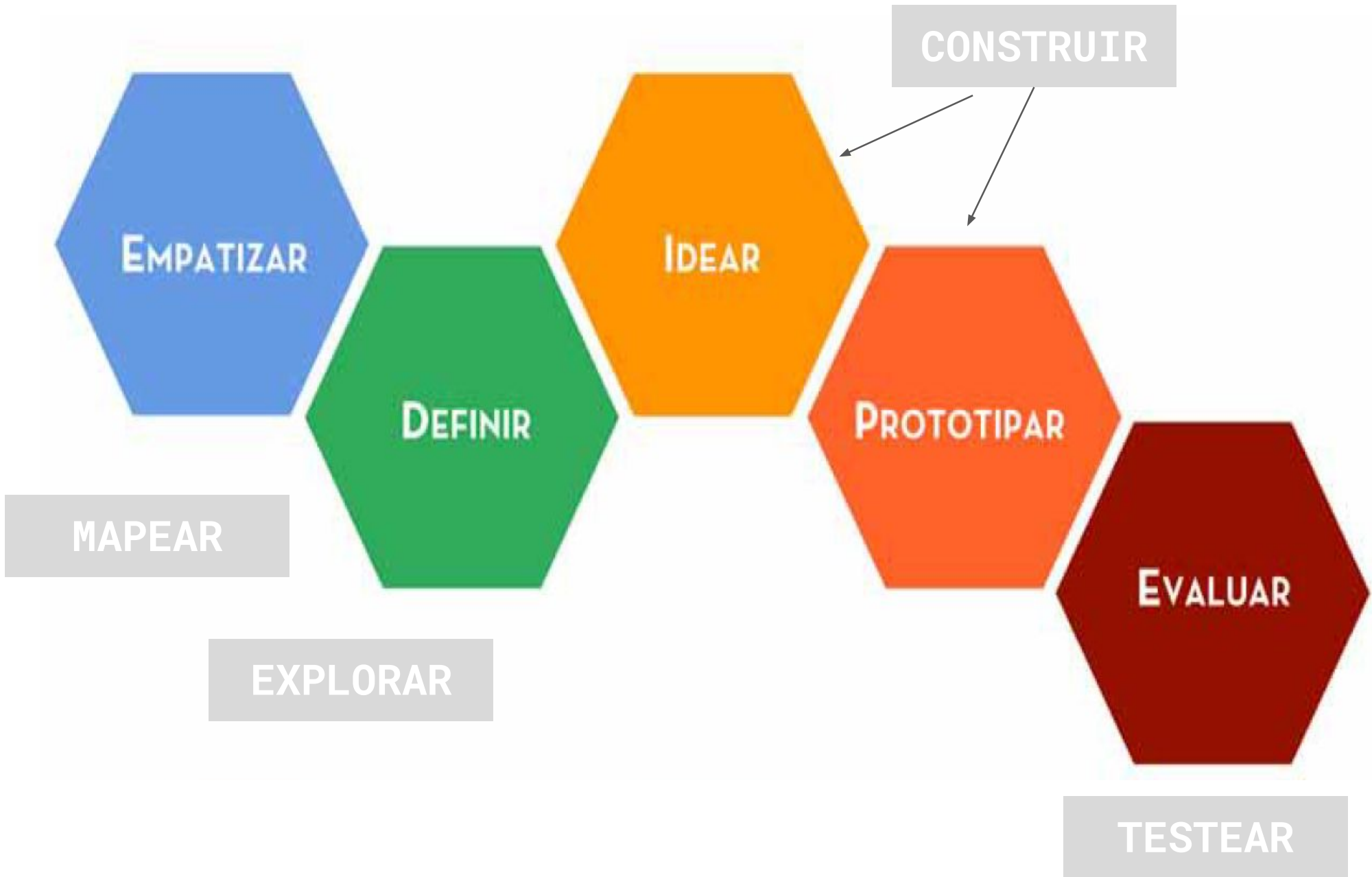


**Show, Don't Tell** • Share your ideas effectively  
& solicit feedback to *make your work better.*

<https://dschool.stanford.edu/>











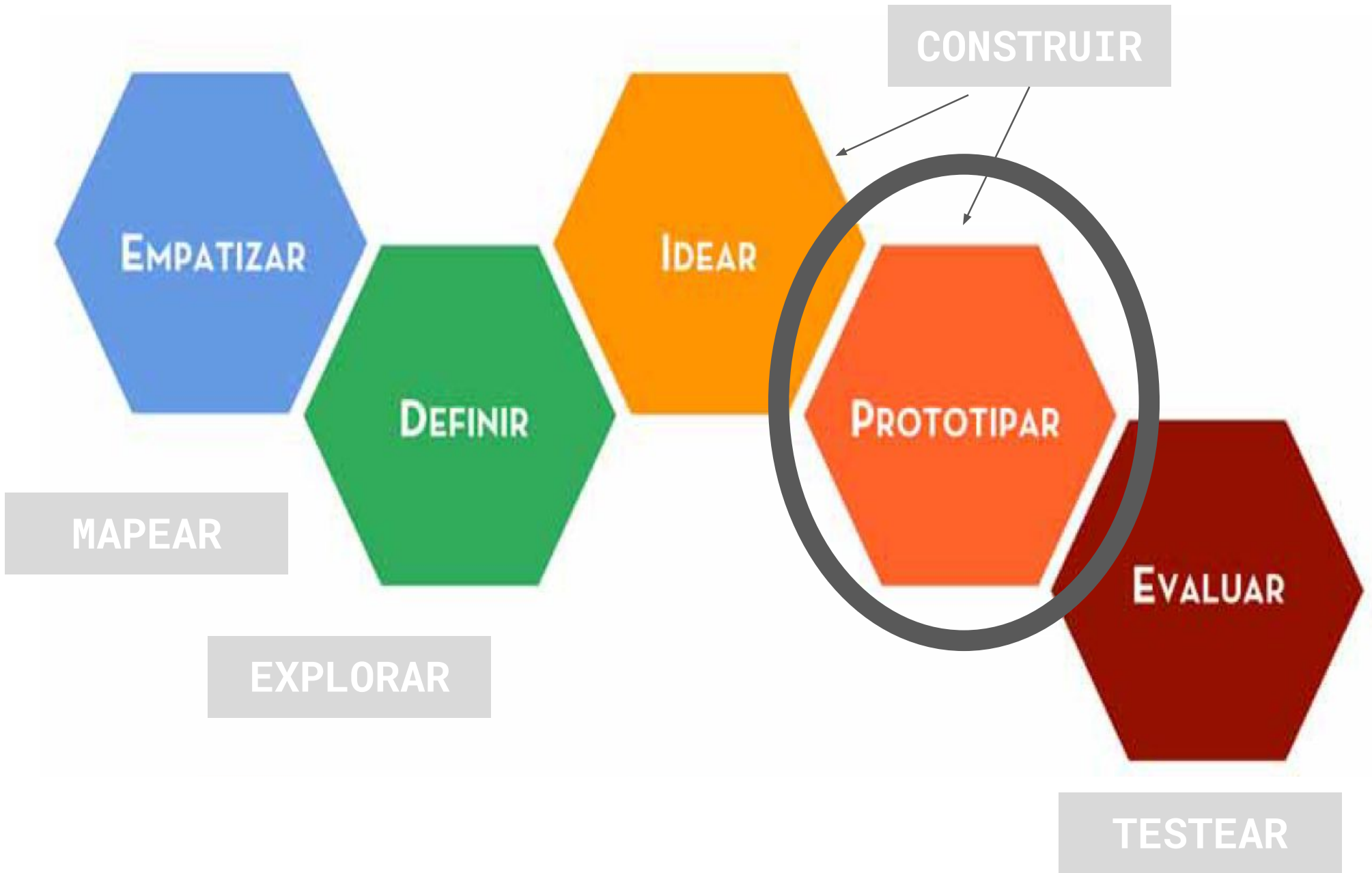
**PRUEBA RÁPIDO**

**PRUEBA BARATO**

**ADOBE RED BOX**  
1.000€ en una caja



**ADOBE BLUE BOX**  
Es cuando empiezan tus problemas :)



¿Por qué prototipar?





1.

## Primera:

El diseño se apoya casi todo en **la acción**, mientras que las empresas se quedan con demasiada frecuencia en **hablar y planificar**.



1.

## **Primera:**

El diseño se apoya casi todo en la acción, mientras que las empresas **se quedan con demasiada frecuencia en hablar y planificar.**



2.

## **Segunda:**

El diseño enseña cómo hacer para que las cosas se sientan reales, y la **mayoría de la retórica empresarial se torna irrelevante para las personas que tienen que hacer que las cosas ocurran.**



1.

## Primera:

El diseño se apoya casi todo en la acción, mientras que las empresas se quedan con demasiada frecuencia en hablar y planificar.



2.

## Segunda:

El diseño enseña cómo hacer para que las cosas se sientan reales, y la mayoría de la retórica empresarial se torna irrelevante para las personas que tienen que hacer que las cosas ocurran.



3.

## Tercera:

El diseño está creado para enfrentarse y disfrutar con la incertidumbre, mientras que las empresas **se obsesionan con la analítica que pretende crear un mundo estable y predecible.**



1.

## Primera:

El diseño se apoya casi todo en la acción, mientras que las empresas se quedan con demasiada frecuencia en hablar y planificar.



2.

## Segunda:

El diseño enseña cómo hacer para que las cosas se sientan reales, y la mayoría de la retórica empresarial se torna irrelevante para las personas que tienen que hacer que las cosas ocurran.



3.

## Tercera:

El diseño está creado para enfrentarse y disfrutar con la incertidumbre, mientras que las empresas se obsesionan con la analítica que pretende crear un mundo estable y predecible.



4.

## Cuarta:

El mundo del diseño comprende que servicios y productos están **comprados por personas**, no por sectores de mercado segmentados en categorías demográficas. Estas son las razones que hacen tan atractivo el design thinking para las empresas y a la vez les cause miedo el cambio de mentalidad.

**Es una mentalidad centrada en las soluciones, y no en el problema.**

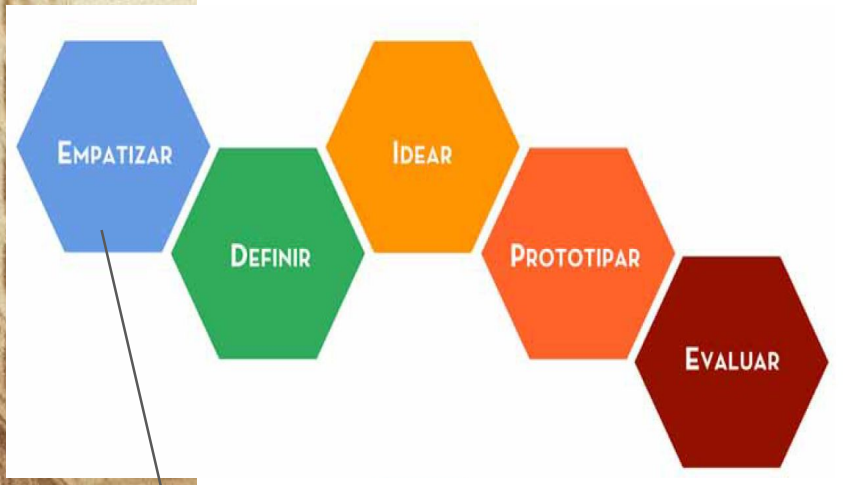
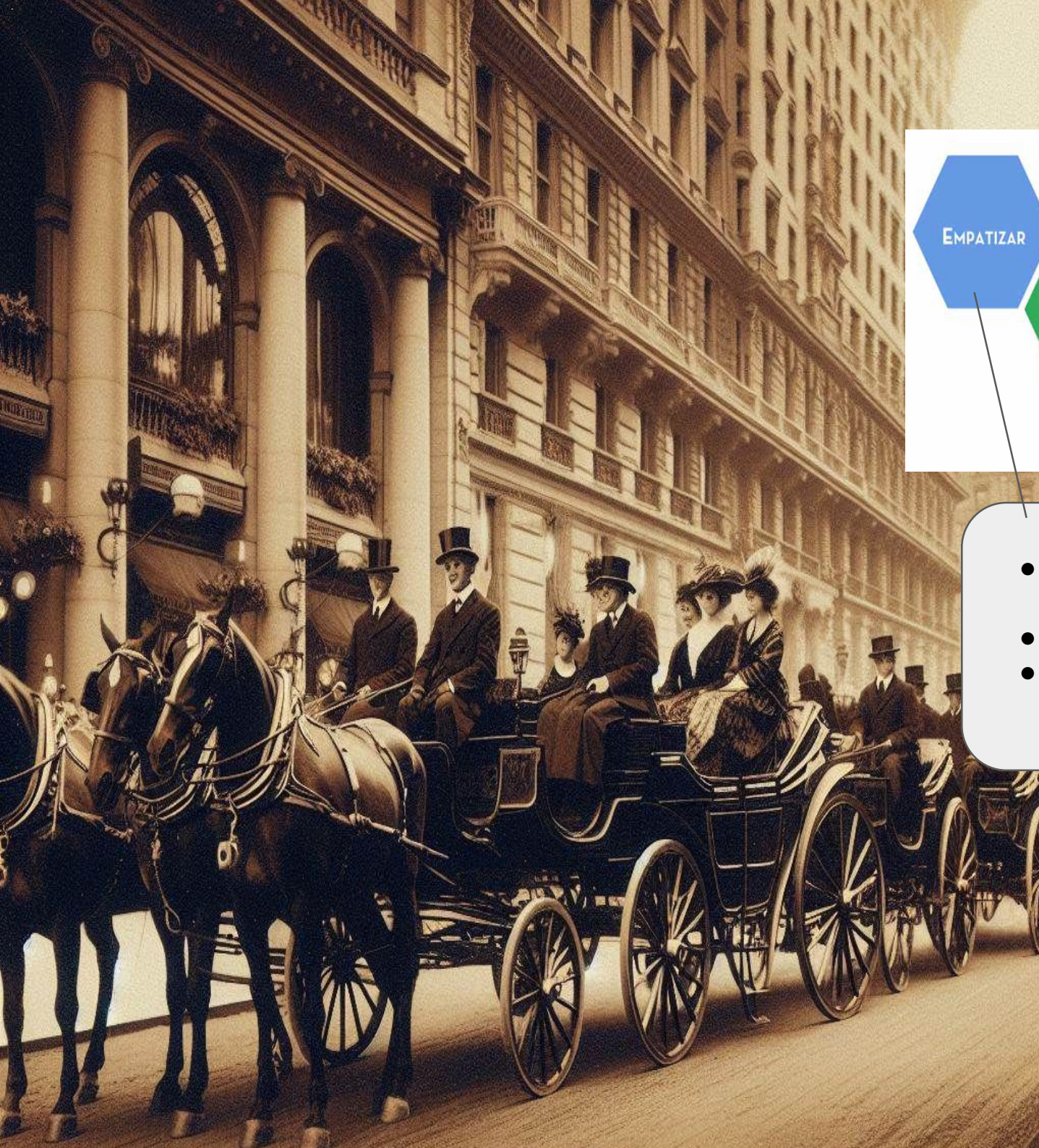
---

Steve Jobs.

*“La gente no sabe lo que quiere hasta que se lo enseñas”*

Henry Ford.

*“Si le hubiera preguntado a la gente, me habrían pedido caballos más rápidos”*



- Queremos caballos más rápidos.
- Con cubierta para no mojarnos.
- Sillones más cómodos.



# Es una mentalidad centrada en las soluciones, **y no en el problema.**

---

No preguntamos a los usuarios para que nos ofrezcan soluciones. Preguntamos para conocer y empatizar, y seremos nosotros desde nuestra innovación y visión los que **ofreceremos una solución** a sus necesidades no resueltas.



**Crea MOCKUPS para  
visualizar tu idea**  
Visual Thinking!



**Crea prototipos (baratos y rápidos)**

La cantidad de información que puedes sacar es enorme: ¿Tiene el peso adecuado? ¿Tamaño adecuado? ¿Usabilidad adecuada? ¿Color adecuado?



**Crea prototipos (baratos y rápidos)**

La cantidad de información que puedes sacar es enorme: ¿Tiene el peso adecuado? ¿Tamaño adecuado? ¿Usabilidad adecuada? ¿Color adecuado?



**Lanza versión mínimas de tu producto (MVP) y haz que lleguen a tus early adopters**

