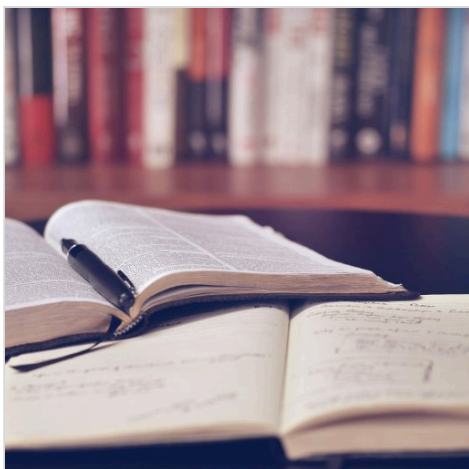


L U M B R E



Probar con lo mínimo: producto válido y preguntas que no inducen

Materia: Administración y dirección

05/10/2026

Antes de empezar

Validar no es construir un producto pequeño: es montar el experimento más barato que responda tu pregunta más cara. Diego pone a prueba «Pan en Casa» sin montar una empresa: un producto mínimo validable que compruebe la hipótesis de riesgo (que alguien pague por recibir pan a casa) y entrevistas que no induzcan la respuesta. Queda clara la diferencia entre un MVP y un prototipo, y por qué preguntar por el pasado y por dinero real vale más que por opiniones sobre el futuro.

QUÉ APRENDERÁS

- Definir el producto mínimo que prueba la hipótesis central y diseñar entrevistas que obtengan comportamiento real en lugar de un sí cortés.

El experimento más barato que responde tu pregunta más cara

Ya identificaste el supuesto más riesgoso; ahora hay que ponerlo a prueba con **lo mínimo**. Y «lo mínimo» no significa «hacer una versión chiquita del producto final». Significa construir **el experimento más barato que te diga si tu hipótesis central es cierta o falsa**. Para Diego, la hipótesis que sostiene «Pan en Casa» no es que el pan sea rico (eso ya lo sabe, se lo compra a Tres Ríos): es que **una familia pagará por recibirlo en su casa de forma recurrente**.

Hay muchas formas de probar esa frase sin montar la empresa. Un **producto mínimo validable** es cualquiera de ellas si cumple una condición: que el cliente haga algo **incómodo o con costo** (pagar, dejar su dirección, comprometerse) y no solo sonría.

MVP no es «producto pequeño»; es «el experimento que más aprende con menos esfuerzo»

Un **prototipo** prueba si tu solución **funciona** (que el pan llegue tibio). Un **producto mínimo validable (MVP)** prueba si **existe un cliente que paga** por ella. Antes de hornear en grande, Diego puede validar con: una **preventa** de 20 suscripciones, una **página simple** que pida un depósito, o el método **humano**: entregar él mismo el pan a 10 vecinos una semana y ver si renuevan. Ninguna requiere app ni camión: todas exigen que alguien **suelte dinero o un compromiso real**.

La segunda habilidad es **preguntar sin arrancar un «sí»**. Quien entrevista emprende con una trampa: muestra su solución y pregunta «¿te gustaría?». La respuesta cortés siempre es sí. Para oír verdad, Diego debe preguntar por **hechos pasados y por dinero**, no por intenciones futuras.

- En vez de «¿comprarías pan a domicilio?», preguntar: «¿cómo resuelves hoy lo del pan?, ¿cuándo fue la última vez que te quedaste sin pan en casa y qué hiciste?».
- En vez de «¿pagarías 450 al mes?», preguntar: «cuéntame la última suscripción que pagas cada mes y por qué la mantienes».
- Y sobre todo, **no pedir permiso, pedir un pequeño compromiso**: «si arranco el sábado con pan de Tres Ríos a 120 pesos la entrega, ¿te aparto?». Un «sí, aparta» con dato de contacto vale más que diez «me encanta».

1. Diego lanza una preventa de prueba y contacta a 40 vecinos de su colonia. Pagan un anticipo real 13 de ellos. Para decidir si la hipótesis «hay demanda que paga» se sostiene, ¿cuál es la tasa de conversión de la preventa? Escribe solo el número, en porcentaje (por ejemplo 25 para 25%).

Respuesta: (%)

2. Clasifica cada movimiento de Diego: ¿es un experimento que valida (comportamiento/costo) o una opinión que solo tranquiliza?

Elementos:

- Preventa con anticipo real de 13 vecinos
- Los vecinos del grupo de WhatsApp «les encanta la idea»
- Preguntar «¿cuándo fue la última vez que te quedaste sin pan?»
- Encuesta: «¿usarías un servicio de pan a domicilio?» con sí/no
- Entregar una semana y ver quién renueva el pago

Valida (comportamiento o compromiso)	. . .
Solo tranquiliza (opinión)	. . .

3. Diego quiere saber si la gente pagaría por el pan a domicilio. ¿Cuál de estas formas de «validarlo» es la MÁS débil?

- ☐ Pedir un anticipo de 120 pesos por una entrega de prueba del sábado
- ☐ Publicar una encuesta que pregunta «¿te gustaría recibir pan en casa?» con opciones sí/no
- ☐ Entregar una semana gratis y medir cuántos renuevan pagando la segunda
- ☐ Anotar cuántos vecinos dan su dirección y teléfono para apartar

4. «Un producto mínimo validable es simplemente una versión más pequeña y barata del producto final.»

☐ Verdadero

☐ Falso

Si tu «validación» no le cuesta nada a nadie, no validaste nada: solo juntaste halagos.

— Lumbre · Programa de Dirección

5. Toma la hipótesis más riesgosa de tu idea (o la de Diego). Diseña un producto mínimo validable que la ponga a prueba esta semana sin construir el producto final: una preventa con anticipo, una página que pida un compromiso, o una entrega manual a pocos clientes. Escribe las tres preguntas de entrevista que harás sobre comportamiento pasado (nunca «¿comprarías?») y define el número (conversión, renovaciones, depósitos) que, según tu umbral, confirmará o tumbará la hipótesis.

Si tu experimento puede responderse con una sonrisa, rediseñalo hasta que la persona tenga que soltar dinero, su dirección o un «sí, aparta» incómodo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Validar es montar el experimento que más aprende con el menor esfuerzo, no un producto pequeño.
- Un MVP prueba si existe cliente que paga; un prototipo prueba si la solución funciona.
- La preventa, la página con compromiso y la entrega manual son MVP válidos sin app.
- Pregunta por comportamiento pasado y por dinero, nunca por intenciones futuras.
- Un experimento vale en la medida en que a alguien le cuesta algo real.
- En una suscripción, la renovación del segundo mes vale más que el primer impulso.

Preguntas clave del tema

1. ¿Cuál es el experimento más barato que responde mi hipótesis de mayor riesgo?
2. ¿Estoy probando si alguien paga (MVP) o solo si funciona (prototipo)?
3. ¿Mis preguntas indagan el pasado y el dinero, o arrancan un sí cortés?
4. ¿Qué compromiso real (dinero, datos, renovación) le pido al cliente?
5. ¿Qué número confirmaría o tumbaría mi hipótesis?

Lo que debes poder hacer

- Diseñar un producto mínimo validable que pruebe la hipótesis central sin construir el producto final.
- Distinguir MVP (existe cliente que paga) de prototipo (funciona la solución).
- Conducir entrevistas sobre comportamiento pasado sin inducir la respuesta.
- Medir la validación con un número de compromiso real (pago, renovación).

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

6. Chequeo: MVP y entrevistas sin inducir



Siguiente paso del curso (M03): Diego ya puede probar que algunos vecinos pagan. Ahora necesita saber si eso **escala**: estimar con TAM/SAM/SOM cuántos clientes potenciales alcanzables hay, y calcular con su economía unitaria (margen, costo de adquisición y valor de vida del cliente) si cada suscripción deja dinero suficiente para que el negocio sea rentable y no solo simpático.

Referencia curricular

Materia:	Administración y dirección
-----------------	----------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/pde-e2-08-m02-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat