



Profundiza más

Recurso de Profundización

Clase 4

Desarrollo del caso de estudio

Caso de estudio: KrugerLabs Ecuador

KrugerLabs es el brazo de innovación abierta y aceleración de startups de Kruger Corporation, una de las empresas de tecnología con más trayectoria en Ecuador, con más de 30 años en el mercado. Nació en 2013 como una iniciativa para impactar el desarrollo de la economía digital y del conocimiento en el país.

Históricamente, Kruger Corporation se enfocó en proveer soluciones de *software* y consultoría tecnológica a grandes empresas. Sin embargo, al observar la creciente necesidad de agilidad y la irrupción de modelos de negocio exponenciales, KrugerLabs fue concebida para conectar el músculo corporativo con la velocidad de las *startups*. Funciona como un ecosistema que aplica activamente las metodologías de **Design Thinking** y **Lean Startup** en Ecuador.

Propuesta de valor y modelos aplicados

KrugerLabs ofrece una Propuesta de Valor (BMC) dual y altamente especializada, sustentada en la aplicación constante de las metodologías ágiles:

1. Para startups (emprendimientos tecnológicos): aceleración de crecimiento a través de un programa que garantiza exponencialidad, escalabilidad y sostenibilidad. Esto se logra mediante el acceso a su red de mentores globales, *know-how* tecnológico (Inversión en Especies valorada en hasta USD 200 000) y conexión directa con fondos de inversión nacionales e internacionales, validando rápidamente sus modelos de negocio (*Lean Startup: Construir-Medir-Aprender*).
2. Para Corporativos (empresas establecidas): transformación digital e intrainnovación. KrugerLabs actúa como un laboratorio externo que utiliza metodologías como Design Thinking para diagnosticar problemas, prototipar soluciones disruptivas y reestructurar modelos de negocio obsoletos, inyectando agilidad en las operaciones tradicionales.



Profundiza más

Segmentos de Clientes y Mercado

KrugerLabs se dirige principalmente a dos segmentos de clientes de alto impacto:

- **Startups en etapas *seed* o *pre-seed* con base tecnológica (Fintech, Agrotech, Edutech, etc.):** emprendimientos que ya tienen un producto mínimo viable (MVP) y buscan tracción, facturación y escalabilidad rápida hacia mercados internacionales.
- **Grandes corporaciones y Pymes en proceso de transformación:** Empresas que necesitan innovar en sus productos, procesos o modelos de negocio, pero carecen de la agilidad interna para hacerlo, buscando externalizar el riesgo de la innovación disruptiva.

El mercado no se limita a Ecuador, sino que tiene un claro enfoque en la internacionalización, facilitando el *soft landing* de *startups* ecuatorianas y latinoamericanas en redes globales, aprovechando las alianzas estratégicas de Kruger Corp en más de 50 países.

Preguntas para resolver del caso de estudio

Aplicación de Lean Startup. Identifique un ejemplo específico de cómo KrugerLabs ayuda a sus startups a implementar las tres fases del ciclo Construir-Medir-Aprender (BML). ¿Cuál sería el Producto Mínimo Viable (MVP) que se podría testear rápidamente en una startup de Fintech (Tecnología Financiera) dentro de este ecosistema?

Modelo Canvas y Propuesta de Valor Dual. Analice los Recursos Clave y las Actividades Clave (BMC) que KrugerLabs debe poseer o realizar para poder ofrecer simultáneamente su doble Propuesta de Valor a startups (aceleración tecnológica) y a corporativos (transformación y agilismo).