



**TRABAJO DE GRADO
Opción Seminario.**

**La metodología ágil que funciona de forma eficiente para posicionar a Soluciones
Comerciales a través de redes sociales**

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales.
Administración de negocios internacionales.

José Carlos Mejía Álvarez.
Andrés Felipe Oviedo Oviedo.
Opción de Trabajo de grado Seminario.
2024.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabra clave.....	5
Pregunta orientadora de la búsqueda	5
Metodología de búsqueda de la información	7
¿Qué tipo de metodología ágil funcionaria de manera eficiente para posicionar a Soluciones Comerciales a través de redes sociales?.....	10
Redes sociales	10
Metodologías ágiles	11
Conclusiones.....	20
Referencias.....	23

Resumen

Las metodologías ágiles actualmente han ganado mucha importancia para las empresas y la gestión de proyectos, ayudan a las empresas a ser más flexibles y eficientes, lo que a través de un posicionamiento en redes sociales le favorece para tener mayor visibilidad en el mercado y promocionar sus productos o servicios. El propósito de esta investigación surge del contexto de la empresa Soluciones Comerciales y su deseo por mejorar su plan de posicionamiento de marca a través de las redes sociales, poseen poca visibilidad y pocas ventas, ya que no han obtenido los resultados que esperan, tanto en conversión de clientes como en su alcance en las redes sociales, lo que nos lleva a analizar este caso, la pregunta orientadora que surge es la siguiente: ¿Qué tipo de metodología ágil funcionaria de manera eficiente para posicionar a Soluciones Comerciales a través de redes sociales?

Se realiza un breve contexto que comprende la identidad de la empresa Soluciones Comerciales, el desarrollo de su actividad comercial y su situación frente a los resultados de su plan de posicionamiento actual, lo que nos dirige a la resolución de la pregunta orientadora. Se menciona el valor del marketing digital y el posicionamiento a través de las redes sociales entorno a la empresa, para comprender los beneficios de implementar un plan de posicionamiento y la necesidad de una aplicación de dicho plan de forma eficiente. Debido a esto se realiza una investigación a 3 metodologías ágiles, Scrum, Crystal Clear y Kanban. En la investigación, la información recopilada para sustentar la respuesta a la pregunta orientadora se mencionan datos importantes acerca de las redes sociales y las oportunidades que le permiten a la empresa cumplir su objetivo de

posicionarse en el mercado, y las metodologías ágiles, sus características, aplicaciones y los beneficios que le dan al plan de posicionamiento. Del análisis notamos que los beneficios que ofrece Kanban y su estructura hacen posible que su uso sea el mas eficiente para la empresa. Por ultimo se espera concluir que la empresa utilice Kanban, por su flexibilidad y enfoque para posicionarse a través de redes sociales.

Palabras clave

Posicionamiento, redes sociales, metodología Scrum, metodología Crystal Clear, metodología Kanban.

Pregunta orientadora de la búsqueda

En el siguiente artículo se realiza el análisis de cómo la empresa Soluciones Comerciales tiene poca eficiencia al darse a conocer a través de las redes sociales y su objetivo es posicionarse a través de estos medios digitales, Soluciones Comerciales es una empresa ubicada en la ciudad de Montería, en el departamento de Córdoba, su actividad comercial principal consiste en brindar el servicio de asesoría financiera enfocada en créditos con la modalidad de libranza. En la actualidad Soluciones Comerciales se encuentra en un proceso de posicionamiento de marca, para dar a conocer su servicio y aumentar su nivel de ventas, donde la fuente principal que están utilizando para ese posicionamiento de la marca es a través de las redes sociales como Facebook e Instagram, pero no llevan mucho tiempo implementando estrategias de marketing en redes sociales, su contenido es poco y tienen un bajo nivel de conversión de clientes y alcance, su presencia o visibilidad es poca por en los medios mencionados, por lo que se tiene la necesidad de usar una metodología que les permita ser eficientes a la hora de posicionarse en el mercado a través de las redes sociales para incrementar sus ventas.

Es importante conocer el valor que tiene el uso de las redes sociales para el desarrollo de estrategias de posicionamiento y marketing digital, para (Kotler; Armstrong, 2012) citado por (Mackay & Escalante, 2021) El posicionamiento de un producto es el lugar que ocupa en el mercado en relación a otros productos similares, esta ubicación se determina por cómo los consumidores perciben sus características, ventajas y el valor que les ofrece frente a las alternativas disponibles. El marketing digital es la herramienta fundamental para el posicionamiento de un producto o servicio, porque permite a las

empresas posicionar estratégicamente sus productos en la mente de los consumidores, resaltando sus cualidades y generando demanda (Mackay & Escalante, 2021).

Entendemos que en la actualidad las redes sociales han transformado radicalmente la manera en que las empresas interactúan con sus clientes, porque estas plataformas digitales han evolucionado más allá de simples canales de comunicación, convirtiéndose en espacios bidireccionales donde consumidores y marcas entablan conversaciones enriquecedoras. Al compartir una amplia variedad de contenidos (texto, imágenes, audio y video), los usuarios generan un flujo constante de información que las empresas pueden aprovechar para construir relaciones sólidas, fortalecer su identidad digital y personalizar sus estrategias de marketing (Quimí Pozo, 2019). Las herramientas digitales han establecido un cambio en el panorama del marketing, impulsando la evolución hacia el Marketing Digital, esta nueva era del marketing, tal como lo explica (Selman, 2017) citado por (Quimí Pozo, 2019) que comprende todas las estrategias de mercadeo que se aplican en la red, con el objetivo de que un consumidor o usuario realice una acción.

Al conocer la importancia del marketing digital en las redes sociales y como el posicionamiento a través de las redes sociales influye positivamente en un producto o servicio, es necesario que se apliquen estrategias y planes eficientes, para cumplir con el objetivo, dado esto llegamos a la pregunta ¿Qué tipo de metodología ágil funcionaria de manera eficiente para posicionar a Soluciones Comerciales a través de redes sociales? Dentro del análisis para resolver la pregunta es importante mencionar que se estudia la metodología Scrum, metodología Kanban y la metodología Crystal Clear.

Metodología de búsqueda de la información

La investigación realizada para dar respuesta a la pregunta orientadora tiene como base para la consulta de la información en bases de datos académicas, se utilizaron unas palabras clave, encontramos que entre las palabras clave tenemos los siguientes términos: posicionamiento, redes sociales, metodologías ágiles, metodología Scrum, metodología Crystal Clear, metodología Kanban y marketing digital, estas variables establecen el parámetro de la búsqueda de la información para establecer que los resultados suministrados corresponden al contexto y objetivo de la investigación.

Se buscó información en bases de datos académicas como Google académico, SciELO y en la biblioteca virtual de la Uniremington, en el apartado de bases de datos para la facultad de ciencias empresariales y la base utilizada fue E-libro. En Google académico se realizó la búsqueda con los siguientes algoritmos de búsqueda: *Estrategias de marketing digital*; esta búsqueda generó 17.300 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Estrategias de marketing digital para el posicionamiento de marca*; esta búsqueda generó 2 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Importancia del posicionamiento*; esta búsqueda generó 54.900 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Las redes sociales como estrategia de marketing / Metodologías ágiles y posicionamiento digital*; esta búsqueda generó 6.560 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *metodologías ágiles en diferentes contextos*; esta búsqueda generó 15.700 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *metodología Crystal Clear y posicionamiento en redes*; esta búsqueda generó 1.780 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Metodología Crystal Clear en*

campañas de redes sociales; esta búsqueda generó 2.400 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Crystal Clear*; esta búsqueda generó 17.800 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *metodología ágil crystal clear un caso de estudio*; esta búsqueda generó 9.820 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Metodologías ágiles*; esta búsqueda generó 15.500 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / *Análisis comparativo de las metodologías ágiles*; esta búsqueda generó 16.000 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024. De los resultados obtenidos con los algoritmos de búsqueda se escogieron los siguientes artículos/documentos para la recolección de la información: *Metodologías ágiles y posicionamiento digital / Estrategias de marketing digital para el posicionamiento de la marca Bambinitos / Navarro Moscol, Ricardo Josué / Metodologías ágiles XP y Scrum, empleadas para el desarrollo de páginas web bajo MVC, con lenguaje PHP y framework Laravel / ¡Marketing ágil! Tendencias en promoción y comercialización en redes sociales / Metodologías ágiles en los diferentes contextos empresariales y factibilidad de su implementación / Aplicativo y uso del sistema Kanban para lograr la eficiencia operativa de una empresa / Caso de aplicación de metodologías ágiles en la selección de herramientas PPM para las PMO / Caso de estudio para la implementación de procesos y/o metodologías ágiles en proyectos desarrollados bajo metodologías tradicionales / Comparative analysis of the board tool in the agile methodologies Scrum, Kanban and Scrumban in software projects / Estrategias de marketing digital en redes sociales para mejorar el posicionamiento de la empresa Emturisa S.A., cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2018 / Importancia del marketing para el posicionamiento de los*

emprendimientos en Ecuador / Las redes sociales como estrategia de marketing digital en las pymes desde la perspectiva de los pequeños empresarios.

En la base de datos SciELO se realizó la búsqueda con los siguientes algoritmos de búsqueda: **Metodología Kanban**; esta búsqueda generó 6 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024 / **Metodologías ágiles**; esta búsqueda generó 29 resultados en el intervalo de búsqueda entre 2019-2024. De los resultados obtenidos con los algoritmos de búsqueda se escogió el siguiente artículo/documento para la recolección de la información: *Caracterización y comparación de metodologías ágiles y tradicionales de desarrollo de producto.*

En la base de datos de E-libro se realizó la búsqueda con los siguientes algoritmos de búsqueda: **Kanban y eficiencia**; esta búsqueda generó 1 resultados / **Kanban**; esta búsqueda generó 5 resultados / **Metodologías ágiles**; esta búsqueda generó 3 resultados. De los resultados obtenidos con los algoritmos de búsqueda se escogió el siguiente libro/documento para la recolección de la información: *Aplicación y uso del sistema Kanban para lograr la eficiencia operativa de una empresa.*

¿Qué tipo de metodología ágil funcionaria de manera eficiente para posicionar a Soluciones Comerciales a través de redes sociales?

En este análisis se entiende la necesidad de la empresa Soluciones Comerciales y su objetivo de posicionarse en el mercado a través de las redes sociales, por lo que es necesario el uso de las metodologías ágiles para cumplir con su objetivo de forma eficiente, por ello es importante destacar las principales características de la metodología Scrum, metodología Kanban y Metodología Crystal Clear, para definir cuál sería la metodología que puede ayudar con el plan de posicionamiento de la empresa, pero inicialmente debemos entender de forma breve la importancia de las redes sociales y como su aplicación es favorable para el posicionamiento de la empresa.

Redes sociales

Las redes sociales van más allá de ser simples plataformas de comunicación. Son espacios que empoderan a los usuarios para que se conviertan en creadores activos de contenido en diversos formatos: información, opiniones, ideas, imágenes, vídeos, etc. Esta característica fundamental las diferencia de los medios de comunicación tradicionales, donde la creación de contenido recae en un número limitado de personas o entidades (Quimí Pozo, 2019).

Las redes sociales han transformado la forma de comunicación de las personas, permite a cualquier persona la posibilidad de generar y compartir contenido, esto facilita que las comunidades se formen alrededor de intereses comunes, lo que abre la puerta a las empresas que desean compartir su contenido en redes para atraer al público.

Las personas se conectan, interactúan y debaten en torno a temas que les apasionan, generando un ecosistema digital vibrante y dinámico (Quimí Pozo, 2019).

(Olguín-Ramírez et al., 2019) indica que las redes sociales son una herramienta que funciona para impulsar la marca y la visibilidad de la empresa dentro del mercado objetivo, con una mayor frecuencia en la participación en las plataformas digitales se podrá avanzar en el impulso del marketing en redes y obtener los resultados esperados.

Metodologías ágiles

Ante la necesidad de métodos de desarrollo más ágiles y colaborativos, surgieron las metodologías ágiles. A diferencia de los modelos tradicionales, que a menudo se veían obstaculizados por una extensa documentación y una comunicación limitada, las metodologías ágiles fomentan el trabajo en equipo, la comunicación abierta y la capacidad de responder rápidamente a las necesidades cambiantes de los clientes (Bautista-Villegas, 2022). Los modelos tradicionales sentaron las bases para el desarrollo de las metodologías ágiles, que a su vez las complementan al ofrecer una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta a las necesidades cambiantes de los clientes y del mercado (Martínez Padua et al., 2022).

Las metodologías ágiles funcionan como una guía que facilitan y mejoran los procesos dentro de los equipos de trabajo, al utilizarse en la empresa Soluciones Comerciales se habilita el recurso necesario para obtener el objetivo fijado.

La era digital exige un ritmo mucho más acelerado en el marketing. Las estrategias rígidas y a largo plazo ya no son suficientes. Las empresas deben adoptar una mentalidad

ágil, capaz de responder de manera rápida y flexible a las oportunidades y desafíos que surgen en el mercado (Arana, Edgar; Moreno, Hilda; Rojas, Esperanza, 2022).

Se hace énfasis de las principales características de las metodologías que se mencionaron anteriormente para definir cuál es la metodología que cumple con el requerimiento de la empresa.

Metodología Scrum. Scrum es una metodología ágil ampliamente utilizada que se caracteriza por su enfoque iterativo e incremental, al dividir el trabajo en ciclos cortos, Scrum permite a los equipos adaptarse rápidamente a los cambios y entregar valor de manera continua, la transparencia, la inspección y la adaptación son los pilares fundamentales de este marco de trabajo (Lucas López, 2022).

La metodología Scrum es ideal para entornos complejos y cambiantes, ya que fomenta la flexibilidad y la adaptación continua, lo que a su vez mejora la satisfacción del cliente y el retorno de la inversión (Cortés Valderrama & Giraldo Regino, 2020). Scrum puede adaptarse a equipos con diferentes tamaños y funciona bien en proyectos que tengan sus objetivos bien definidos y un alcance equilibrado, por otro lado, tiene una estructura formal y realiza documentación de los procesos, esto facilita una planificación detallada y adecuada para campañas complejas si lo llevamos al ámbito de marketing en redes sociales, aunque Scrum tiene alta adaptabilidad posee algunas restricciones debido a su estructura.

Según (Cortés Valderrama & Giraldo Regino, 2020) el equipo de trabajo está conformado entre 10 y 12 personas donde identificamos que los principales roles son el Propietario del producto (Product owner), el facilitador (Scrum master) y el equipo de

desarrollo (Scrum Team) y las principales características de las actividades en una metodología Scrum son:

- Ciclo (Sprint): Corresponde a ciclos de un mes, donde se desarrolla los ítems de valor para el cliente
- Planeación del ciclo (Sprint planning): Reunión al comienzo del ciclo, donde se establecen las metas dentro del ciclo que va a iniciar.
- Reunión diaria (Burn down): Reunión donde se evalúan los procesos logrados hasta el momento.
- Ejecución del ciclo: Se establecen las tareas a realizar para cumplir con las metas establecidas por el equipo.
- Revisión del ciclo: Al finalizar el ciclo se evalúa una inspección y se adapta el producto, con los participantes del proyecto, realizando una retroalimentación.
- Retrospectiva del ciclo: Luego de la revisión, se realiza la evaluación de la inspección y se adaptan los procesos utilizados en el proyecto.
- Retrospectiva del producto (Product backlog): Es la lista de características, funciones y mejoras que se desean aplicar en el producto, definida por el propietario del producto y los participantes del proyecto.

Los principales beneficios de Scrum hacen parte de la evolución y retroalimentación de los participantes del equipo, se logra una colaboración mas efectiva, existe escucha y negociación mediante la comunicación en el proyecto y se dinamiza el trabajo en equipo para alcanzar metas grupales. La metodología Scrum ofrece un marco de trabajo flexible y adaptable que puede ser de gran utilidad para Soluciones Comerciales en su proyecto de

posicionamiento, se aumenta la eficiencia, la capacidad de respuesta, mayor transparencia y mejor toma de decisiones.

Metodología Crystal Clear. Crystal Clear es denominada la versión más ágil dentro de la familia Crystal, esta metodología se centra en la interacción entre las personas por encima de los procesos o herramientas dentro del proyecto, se considera que las personas poseen mayor importancia y por ello los procesos se deben moldear a las personas. Los proyectos se clasifican según su gravedad, considerando tanto el daño que podrían causar (por ejemplo, pérdidas económicas o humanas) como su tamaño (cantidad de personas involucradas) (Pérez Acosta et al., 2023).

Para (Pérez Acosta et al., 2023) la metodología se basa en 7 principios:

- Iteraciones constantes: La frecuencia de entrega se ajusta al tamaño y complejidad del proyecto.
- Evolución continua: Cada ciclo de desarrollo brinda la oportunidad de mejorar el producto.
- Cohesión del equipo: El trabajo conjunto en un mismo espacio físico facilita la comunicación y la colaboración.
- Libertad de expresión: Se fomenta un ambiente donde todos los miembros del equipo pueden compartir sus ideas sin temor a represalias.
- Concentración máxima: Se establecen períodos dedicados exclusivamente al desarrollo, evitando interrupciones.
- Relación cercana con el cliente: Se mantienen reuniones regulares para garantizar la alineación con las necesidades del cliente.

- **Automatización de pruebas:** Se utilizan herramientas automatizadas para agilizar el proceso de verificación y validación.

Crystal Clear prioriza la comunicación y las relaciones entre las personas, esta permite adaptación a las necesidades del equipo, está enfocada a equipos pequeños y proyectos con requisitos cambiantes y su adaptabilidad a las condiciones del proyecto es alta, no tiene limitaciones para modificarse, para Soluciones Comerciales el uso de una metodología como Crystal Clear es una opción buena debido a su flexibilidad, y su enfoque en las personas, pero está limitado por su estructura de trabajo, entonces en el requerimiento de mayor experiencia en el equipo o un trabajo con una estrategia de mayor amplitud

Metodología Kanban. Kanban es un método ágil con características principalmente visuales, su enfoque es la disminución de los tiempos y los desperdicios, aplicando una técnica conocida como el justo a tiempo (Just in time) para la organización y clasificación de las tareas, con el fin de reducir el tiempo de los ciclos del proyecto, aumentar la calidad y reducir costos. La etiqueta Kanban es una herramienta versátil que puede adaptarse a diversos procesos productivos, proporcionando información esencial para la planificación, el control y la mejora continua (Clery Aguirre, 2009). Según (Pérez Acosta et al., 2023) esta metodología ágil se basa en la utilización de tarjetas para visualizar y gestionar el flujo de trabajo de manera flexible, permitiendo a los equipos adaptarse a los cambios y optimizar continuamente sus procesos, estas tarjetas ofrecen una herramienta moldeable para gestionar proyectos de diversa naturaleza, desde desarrollo de software hasta gestión de tareas diarias. Kanban promueve la autoorganización de los equipos,

fomentando la toma de decisiones colaborativa y la responsabilidad individual (Fuentes-Del-Burgo & Sebastián, 2022). Kanban posee la característica de ser evolutivo y una estructura menos rígida comparada con otras metodologías, esto permite que exista una mayor flexibilidad en la distribución de los compromisos entre los integrantes del grupo, ahora mencionemos las funciones de Kanban que son de utilidad para la empresa:

- Control de producción.
- Mejora de los procesos.
- Eliminación de la sobreproducción.
- Prioridad en la producción, Kanban organiza las tareas de acuerdo con el nivel de prioridad.
- Se facilita el control del material.
- Poder empezar cualquier operación estándar en cualquier momento.
- Dar instrucciones basados en las condiciones actuales del área de trabajo.
- Prevenir que se agregue trabajo innecesario a aquellas ordenes ya iniciadas y prevenir el exceso de papeleo innecesario.

Para Soluciones Comerciales, a través de Kanban es posible una visualización clara del flujo de trabajo, de todas las tareas que se involucren en la campaña en redes sociales que se utilice, se definen los estados de las tareas y su avance, un orden acorde al nivel de prioridad de las tareas, se estiman los tiempos necesarios para el desarrollo de las tareas y se tienen correctivas a tiempo para los retrasos, el componente de colaboración y la transparencia dentro del equipo al tener una visión compartida del proyecto.

Adicionalmente Kanban le permite a la empresa realizar cambios en su plan de trabajo de

manera ágil, sin necesidad de afectar por completo al proyecto y su objetivo, los equipos tienen la capacidad de identificar y eliminar los obstáculos que impidan que el proyecto avance de forma eficiente, al tener la visualización del trabajo en progreso se puede impulsar la finalización de las tareas y reducir las tareas pendientes. Kanban proporciona una estructura visual y flexible para gestionar campañas en redes sociales, mejora la eficiencia y la satisfacción del equipo.

De acuerdo al análisis de las características y beneficios que le ofrecen las metodologías ágiles a la empresa Soluciones Comerciales para su proyecto de posicionamiento en redes sociales tenemos la capacidad de definir los criterios que facilitan la elección de la metodología ágil que funciona de manera eficiente para la empresa, dichos criterios son el tamaño del equipo, la complejidad del proyecto, el enfoque del proyecto, la estructura del equipo, la volatilidad del entorno del proyecto y la cultura de los participantes del proyecto.

Crystal Clear es una metodología ideal para equipos pequeños que tengan su ubicación en el mismo espacio físico, su enfoque está dado por la comunicación informal y fluida, la espontaneidad entre los participantes del proyecto y su adaptabilidad a las necesidades del proyecto o los cambios, para su uso en el posicionamiento a través de redes sociales es útil con equipos pequeños que tienen la capacidad de gestionar cuentas de redes sociales con intereses específicos, donde la comunicación es rápida y la adaptación es fundamental, pero no es el campo o medio que la empresa desea utilizar para el posicionamiento, y a su vez, la metodología tiene una estructura muy pequeña, por lo que para plan de posicionamiento de la empresa no sería adecuado.

Scrum al tener una estructura definida por los roles, actividades y herramientas es rígida, permite cambios pero con algunos limitantes dadas por la misma estructura, tiene un enfoque incremental, porque divide el proyecto en ciclos o repeticiones cortas para realizar entregas de valor de forma incremental, Scrum se acopla en equipos de todo tamaño al igual que Kanban, Scrum es muy útil para el plan de posicionamiento en redes sociales y las campañas con objetivos claros y plazos definidos, lo que le permite a la empresa gestionar funciones específicas en cada ciclo del proyecto y realizar ajustes basados en los resultados obtenidos.

Kanban permite la visualización del flujo de trabajo de manera fácil, su estructura es muy flexible y el equipo puede adaptar el proceso a sus necesidades y fomenta la mejora continua del proceso, identificando los retrocesos y eliminando desperdicios. Para el plan de posicionamiento Kanban es muy útil en gestionar el flujo de trabajo, desde la creación de ideas hasta la publicación de contenidos y medición, Kanban permite observar el estado de las tareas y ajustar las prioridades en función de los resultados obtenidos.

En términos generales el uso de una o más de estas metodologías para la empresa va a estar definido por el enfoque del proyecto, la interacción y cultura del equipo de trabajo y el tiempo de desarrollo definido para el proyecto, por lo que teniendo en cuenta esto para Soluciones Comerciales, la evaluación del proyecto que están desarrollando y la estrategia definida, la metodología que mejor funciona es Kanban, es la opción adecuada para el plan de posicionamiento de la empresa en las redes sociales, debido a su flexibilidad y su enfoque visual, porque permite gestionar las tareas de diferentes niveles de prioridad, facilita la creación de contenido hasta la interacción con los clientes, pero

podemos agregar que, si se requiere de una estructura más sólida y de un seguimiento detallado en los resultados, Scrum es una mejor alternativa para el plan de posicionamiento.

Conclusiones.

De acuerdo a la investigación realizada identificamos que las metodologías ágiles son adecuadas han estimulado la evolución de la gestión de proyectos, especialmente en entornos cambiantes y complejos, como en el diseño de productos o el uso de nuevas estrategias de negocio, porque se basan en una planificación a detalle durante el proyecto con un enfoque de mejora continua, asociada a los intereses de los participantes del proyecto, el enfoque de valor para el cliente, la flexibilidad ante los cambios del entorno, como el tiempo, costos o la calidad del producto/servicio, la colaboración del equipo del proyecto y la transparencia en el trabajo.

Si bien es cierto, las metodologías ágiles ofrecen una gran flexibilidad para proyectos que necesitan respuestas rápidas y reacciones dinámicas en función de los cambios, pero su uso y éxito está condicionado en gran parte por el contexto del proyecto, las características del equipo de trabajo como su experiencia o capacitación, la capacidad de colaboración y la complejidad del proyecto influyen al momento de escoger la metodología adecuada. Dado lo anterior es fundamental para la empresa realizar una evaluación del contexto y complejidad del proyecto para definir la implementación de la metodología que se ajuste al proyecto.

Durante la investigación de las metodologías Scrum, Crystal Clear y Kanban, el uso de metodologías ágiles en un plan de posicionamiento a través de las redes sociales le da varios beneficios a la empresa, porque permiten ajustar rápidamente las estrategias en respuesta a los cambios en el mercado o las preferencias de los clientes, al tener visualización en el progreso del plan y los resultados de manera constante se facilita la

toma de decisiones para la empresa, los procesos se optimizan, se incrementa la eficiencia del equipo y se evitan errores o procesos que no contribuyan al desarrollo del proyecto, se tiene una constante retroalimentación en el desarrollo de los procesos y resultados y el cliente influye al momento de ajustar las condiciones del producto, en pro de satisfacer sus necesidades, se promueve la colaboración y trabajo en equipo, este punto es importante en el desarrollo de proyectos de posicionamiento y de marketing digital.

Soluciones Comerciales ve valor en el plan de posicionamiento a través de las redes sociales, por su gran potencial de alcance e interacción con las personas, lo que permitirá aumentar su presencia en el mercado e incrementar sus ventas, para (Olguín-Ramírez et al., 2019) señala que las redes sociales digitales son una herramienta que funciona para impulsar la marca y la visibilidad de la empresa dentro del mercado objetivo, con una mayor frecuencia en la participación en las plataformas digitales se podrá avanzar en el impulso del marketing en redes y obtener los resultados esperado.

Finalmente, la metodología Kanban funciona eficientemente en términos generales para el posicionamiento de la empresa a través de redes sociales, dadas sus características y beneficios, pero es de considerar que en este caso para Soluciones Comerciales se obtendría mejores beneficios de las metodologías ágiles si utiliza un enfoque combinado de la metodología Scrum y la metodología Kanban, adaptando los elementos que mejor se ajusten a las necesidades del proyecto. De acuerdo a (Cortés Valderrama & Giraldo Regino, 2020) el diseño de metodologías híbridas es un proceso complejo que implica tomar decisiones

basadas en un análisis detallado de las necesidades del proyecto y del equipo. Al combinar elementos de diferentes enfoques, las organizaciones pueden aumentar su flexibilidad y capacidad de adaptación. Sin embargo, es importante reconocer que no existe una fórmula mágica y que la efectividad de una metodología híbrida depende en gran medida de la experimentación y la adaptación continua.

Referencias

- Arana, Edgar; Moreno, Hilda; Rojas, Esperanza. (2022). *¡Marketing Ágil! Tendencias en promoción y comercialización en redes sociales—ProQuest*.
<https://www.proquest.com/openview/85c99431a66c1175e36f51f2c2c1bd39/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1006393>
- Bautista-Villegas, E. (2022). Metodologías ágiles XP y Scrum, empleadas para el desarrollo de páginas web, bajo MVC, con lenguaje PHP y framework Laravel. *Revista Amazonía Digital*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.55873/rad.v1i1.168>
- Clery Aguirre, A. G. (2009). *Aplicación y uso del sistema Kanban para lograr la eficiencia operativa de una empresa*. El Cid Editor | apuntes.
<https://elibro.net/es/lc/remington/titulos/28569>
- Cortés Valderrama, O. C., & Giraldo Regino, S. D. (2020). Metodologías ágiles en los diferentes contextos empresariales y factibilidad de su implementación. *reponame:Expediio Repositorio Institucional UJTL*. <https://doi.org/10/10930>
- Fuentes-Del-Burgo, J., & Sebastián, M. (2022). *Comparative analysis of the board tool in the agile methodologies Scrum, Kanban and Scrumban in software projects*.
- Lucas López, A. J. de. (2022). *Caso de aplicación de metodologías ágiles en la selección de herramientas PPM para las PMO*.
<https://ebuah.uah.es/dspace/handle/10017/54146>
- Mackay, C., & Escalante, T. (2021). *Importancia del marketing para el posicionamiento de los emprendimientos en Ecuador | Revista Publicando*.
<https://www.revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2240>

- Martínez Padua, J. V., Quitian Monroy, J. S., Castiblanco Jiménez, I. A., Martínez Padua, J. V., Quitian Monroy, J. S., & Castiblanco Jiménez, I. A. (2022). Caracterización y comparación de metodologías ágiles y tradicionales de desarrollo de producto. *Ciencia e Ingeniería Neogranadina*, 32(2), 9-26.
<https://doi.org/10.18359/rcin.5168>
- Olguín-Ramírez, M. M., Barrera-Espinosa, A., & Placeres-Salinas, S. I. (2019). Las redes sociales como estrategia de marketing digital en las pymes desde la perspectiva de los pequeños empresarios. *Vinculatégica EFAN*, 5(1), Article 1.
<https://doi.org/10.29105/vtga5.1-843>
- Pérez Acosta, S., Medina Osorio, J., & Méndez Murillo, S. (2023). *Caso de estudio para la implementación de procesos y/o metodologías ágiles en proyectos desarrollados bajo metodologías tradicionales* [Bachelor Thesis, Especialización en Gerencia de Proyectos -Virtual].
<https://repository.universidadean.edu.co/handle/10882/12669>
- Quimí Pozo, V. D. (2019). *Estrategias de marketing digital en redes sociales para mejorar el posicionamiento de la empresa Emturisa S.A., cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2018*. [bachelorThesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2019].
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5141>