

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE AGUASCALIENTES



ING. EN SISTEMAS Y DESARROLLO DE SOFTWARE

NOMBRE DEL ALUMNO:

OSCAR RENATO GARCÍA RESÉNDIZ

NOMBRE DEL(A) PROFESOR(A): EZEQUIEL NOEL MANZO

MATERIA: METODOLOGÍAS DE DESARROLLO DE PROYECTOS

FECHA DE ENTREGA: 22/02/22

ÍNDICE

METODOLOGÍA LEAN STARTUP	3
VENTAJAS.	3
DESVENTAJAS.	3
Metodología de emprendimiento	4
SCRUM	4
Ventajas.	4
Desventajas.	4
Bibliografía.	6

METODOLOGÍA LEAN STARTUP

Lean Startup es una metodología con gran auge en el medio emprendedor que posibilita implementar negocios evitando desperdiciar tiempo, recursos y esfuerzos inútiles. Propone como paso previo a la creación de una empresa, lanzar una Startup, un experimento, que permita al emprendedor buscar un modelo de negocio rentable antes de crear una empresa.

VENTAJAS.

- Construir: cuando se lanza la Startup, no se cuenta con los suficientes datos como para crear un producto ajustado a las necesidades del cliente, por eso, lo ideal es crear un producto viable mínimo (PMV). Este producto debe ser una versión con las funcionalidades mínimas que permitan recoger la máxima cantidad de aprendizaje validado acerca de los clientes.
- Medir: el mayor reto en esta fase es medir cómo responden los consumidores y a partir de esos datos, tomar las decisiones apropiadas.
- Aprender: el circuito del proceso Lean Startup permite, sobre todo, aprender si es viable el negocio, seguir perseverando o de lo contrario, pivotar, es decir, reajustar sustancialmente las ideas que no están funcionando.

DESVENTAJAS.

- Muchos detractores no ven nada nuevo en el Lean Startup. Consideran más bien que se trata de un compendio de técnicas de marketing digital. Así que quien no tiene conocimientos en el área no tiene nada asegurado.
- Este método no vale para todo, para ser exactos, no se puede aplicar a los modelos de negocio convencionales.

- El Lean Startup sopesa las reacciones del público, pero no valora otras realidades a las que se enfrentan los emprendedores. Ejemplo, la burocracia, los problemas económicos y financieros.
- Es solo la punta del iceberg de todo el trabajo que hay que desarrollar. El trabajo interno de la empresa debe prevalecer, ya que el Lean Startup no puede hacerlo todo por sí solo.

Metodología de emprendimiento

SCRUM

El proyecto investiga los métodos existentes en Entornos colaborativos y en Metodologías Ágiles (SCRUM) para la identificación, indagación y aplicación de sus conceptos y herramientas multimediales para establecer un entorno de trabajo en grupo para estudiantes mediante el uso de la plataforma Moodle.

Se define una analogía como una comparación entre dos dominios o sistemas diferentes que poseen un conjunto de relaciones similares entre los elementos que los componen. Por ello creemos conveniente tomar y explicar temas nuevos y compararlos con temas que nos resultan familiares y que, a su vez, resultan difíciles de conceptualizar en sus propios términos.

Ventajas.

- Es un modo de desarrollo adaptable, antes que predictivo.
- Está orientado a las personas, más que a los procesos.
- Emplea el modelo de construcción incremental basado en iteraciones y revisiones.

Desventajas.

- No poseer todos los medios necesarios: para poder desarrollar una actividad empresarial debes contar con una serie de recursos, ya sean tecnológicos, logísticos, humanos o financieros, entre otros. El hecho

de no contar con ellos, puede ser una de las desventajas a la hora de poner en marcha tu negocio.

- Asumir una gran inversión económica: Emprender no es barato, necesitas contar con un presupuesto, recursos y una gran cantidad de tiempo, sobre todo, al comienzo de la actividad. Aunque también te animamos a no frenarte por el hecho de no contar con una gran cantidad de dinero, ya que muchas buenas ideas no requieren de un presupuesto tan grande y pueden desarrollarse con recursos más económicos.
- Desconocer el mercado al que te expones: Antes de lanzar cualquier actividad empresarial, debes realizar un ejercicio de investigación previo para saber qué necesidades tiene la gente, y si tu producto o servicio las va a cubrir. ¿Van a comprar tu producto/servicio y por qué? Eso es lo primero que debes preguntarte. De modo que poseer unos conocimientos previos y realizar un trabajo de planificación, te será muy útil antes de lanzar tu idea al mercado.
- No estar preparado para emprender: Sacar adelante tu propio negocio es algo para lo que no todo el mundo está preparado. Se requiere de una disponibilidad y compromiso muy altas. Ya que tendrás que esforzarte y sacrificarte en muchas ocasiones para que la empresa no fracase. Y es que, a pesar de que te involucres al máximo, tener una gran idea no es sinónimo de éxito. En algunos casos se tiene una idea buena que es innovadora, se cuentan con todos los medios e inversión financiera para llevarla a cabo, pero la persona encargada no es responsable, constante o no está comprometida con el proyecto.

Bibliografía.

<https://www.redalyc.org/pdf/174/17442313002.pdf>

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1990-86442018000300235&script=sci_arttext&tlng=en

<https://www.redalyc.org/journal/206/20657075005/20657075005.pdf>

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2683-26902020000200012&script=sci_abstract&tlng=en

<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/27226>