

Blimp ^[1]

Enviado el 9 abril 2013 - 12:01pm

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

No

Contribución de CienciaPR:

[El Nuevo Día](#) ^[2]

Fuente Original:

Marie Custodio Collazo / mcustodio@elnuevodia.com

Por:



(Credit: JOSE.REYES@GFRMEDIA.COM)

Un trío de desarrolladores puertorriqueños creó un aplicación para gerencia de proyectos basada en su experiencia como freelancers.

Giovanni Collazo, José Padilla y Elving Rodríguez idearon una herramienta que pone al alcance de profesionales que trabajan por su cuenta, y empresas pequeñas las estrategias de colaboración necesarias para realizar un proyecto de principio a fin, aunque las personas que forman parte del equipo no estén en el mismo lugar físico.

Blimp es el nombre de la aplicación, que por el momento está disponible por internet en una versión gratis y otra Pro, que tiene un cargo mensual de \$12. No obstante, los desarrolladores ya trabajan en el tema móvil.

En menos de un año, los jóvenes desarrolladores han conseguido que unas 4,000 empresas en 100 países adopten el programa, y el crecimiento es constante.

“Esto (Blimp) es como un centro de información. La idea es que cuando estés trabajando en un proyecto, centralices la información clave de logística, quien hace qué, por dónde vamos, qué progreso llevamos”, dice Collazo, y añade que la aplicación tiene interoperabilidad con las herramientas más utilizadas, como aquellas de Google y de Microsoft.

Los creadores del programa apuntan que hay múltiples programas para gerencia de proyecto, pero estos van dirigidos a empresas grandes, mientras que Blimp se ideó para proyectos creativos con pocos colaboradores.

“Esta es una herramienta liviana, porque hay otras que te permiten manejar equipos de 1,000 personas... nosotros no estamos en ese nivel porque hay muchas herramientas de ese tipo resolviendo el problema de empresas grandes. Nosotros estamos resolviendo el problema de nosotros, que somos un equipo de tres personas. Todas las personas que están en esta industria (de desarrollo web) son equipos de diseño y publicidad, que son de 10, 15 o 20 personas y tienen el mismo problema que nosotros”, explica Collazo.

En tanto, Padilla resalta que las herramientas existentes son complicadas y requieren aprender cierto lenguaje para poder utilizarlas al máximo, por lo que adiestrar a las personas que tienen que utilizarlas termina convirtiéndose en un proyecto en sí.

“Para nosotros siempre ha sido bien importante que la herramienta que estamos haciendo introduzca la menos fricción posible”, afirma, mientras que Collazo añade que la aplicación tiene un lenguaje “obvio”, que no requiere de adiestramientos, por lo que personas con poco conocimiento técnico pueden adoptarla casi “sin darse cuenta”.

La forma en que se organiza proyecto está basado en lo que estos jóvenes consideran la mejor forma de ser productivo y es que cada meta se divide en tareas simples, que se puedan realizar en un periodo de una hora. Así, afirma Collazo, el usuario se “engaña a trabajar”, porque desmenuza objetivos que podrían parecer abstractos o complicados y guía el progreso de forma constante.

“Es un componente casi como un juego. No es que sea como un juego, pero tiene este componente de que constantemente tienes que estar haciendo progreso, versus tener una tarea que sea ‘completar el research’ de algo que sabes que te va a tomar dos semanas, y no tienes forma de demostrar progreso”, explica Padilla.

Mientras que Collazo comenta que “el programa está hecho para que todo pase alrededor de las tareas. Todo el equipo puede comentar en las tareas, puede dar sugerencias, como un thread de Facebook. Además, puedes adjuntar archivos a las tareas. Y todo encapsulado en la tarea. Nunca se pierde el contexto de que la comunicación es para lograr esa tarea, no para hablar de cualquier cosa”.

Y es que como la aplicación parte de la premisa de que las personas que forman el equipo están en lugares diferentes, muchas de las funciones van dirigidas a mantener la comunicación, pero

minimizando las interrupciones y las reuniones. Por ejemplo, uno de los atributos es que facilita que todos en el equipo se mantengan informados de las tareas que están realizando las demás y lo que ya se completó. Los desarrolladores explican que Blimp utiliza un ciclo que promueve que se revise cada elemento del proyecto para aprobarlo o modificarlo antes de que se considere completado.

Otra herramienta hace que las comunicaciones entre los colaboradores sean “asincrónicas”, para no interrumpir el trabajo de la otra persona. En lugar de enviarle un alerta instantáneo, los mensajes van a un buzón y el usuario decide cuándo entrar a leerlo.

“Es un approach super contraintuitivo a lo que estamos viendo hoy con facebook que te envían un mensaje y te suena el teléfono, el email te suena”, reconoce Collazo. “Tiene sus ventajas y desventajas, pero creemos que, al final del día, es preferible no interrumpir al que está haciendo una tarea, porque son trabajadores del conocimiento y una interrupción es costosa. Estamos tratando de evitar la interrupción, pero sin perder la comunicación.

Aunque Blimp se pensó como una herramienta para proyectos creativos de grupos pequeños, hasta 50 personas, los desarrolladores se mantienen en comunicación constante con los usuarios para ajustarse a las necesidades de los mismos. Por ejemplo, los desarrolladores de Blimp originalmente pensaron que sus usuarios serían agencias de publicidad y profesionales del área de desarrollo web que trabajan por cuenta propia, como ellos; y para su sorpresa, empresas de biotecnología encuentran útil la aplicación porque también trabajan en equipos pequeños, por lo que ahora buscan integrar funciones que mejoren la experiencia de estos clientes.

Además, evalúan alternativas para servir empresas más grandes de industrias creativas que les gusta la herramienta pero por el tipo de clientes que manejan necesitan unas medidas de seguridad específicas.

“Hacia el futuro, queremos explorar cómo transformar la plataforma para que esté disponible para clientes grandes, sin dañarla para nuestros usuarios originales”, menciona Collazo.

Estrategia de negocios

El desarrollo de Blimp ha tomado cerca de un año, en esencia porque los gestores decidieron utilizar una estrategia de autofinanciamiento conocida como Bootstrapping.

“La filosofía de bootstrapping es minimizar los gastos y buscar qué puedes hacer ahora para levantar el dinero que necesitas”, explica Collazo.

En el caso de Blimp, los socios se unieron para realizar proyectos de desarrollo web, y con el dinero que generaron se podían dedicar por varios meses a trabajar en la plataforma de la aplicación, y cuando se les acababa el dinero volvían a hacer lo mismo.

“Ya logramos perfeccionar esa dinámica de tal manera que, ahora, estamos trabajando todo el tiempo en el producto (Blimp) -que está generando dinero, aunque no demasiado-, y a la vez estamos generando proyectos por el lado”, comenta Collazo.

No obstante, en 10 meses, estiman que la aplicación será autosuficiente y podrán dedicarse al negocio a tiempo completo, ya que tienen un ritmo de constante crecimiento en la conversión de usuarios gratis a suscriptores pagos.

“Es una estrategia superchévete para generar tus propios proyectos con poco dinero”, añade Collazo, para quien tener una versión gratis de Blimp es una estrategia para tener el mayor número de usuarios y poder difundir la idea de que es posible comenzar un negocio exitoso sin inversión externa.

“Queríamos vender nuestra aplicación cara”, afirma, “pero decidimos que tenía más valor tener más números de usuarios que, usualmente, no tienen acceso a este tipo de herramienta porque son freelancers que hacen tres o cuatro proyectos al año, como cuando nosotros empezamos que teníamos trabajos y hacíamos esto por el lado, y no pensábamos que era una buena idea gastar dinero en algo que no era nuestro trabajo principal. Y por eso decidimos eliminar la barrera y hacerla gratis, porque al final lo que nos interesa es que más gente entienda que puede hacer bootstrapping como lo hicimos nosotros”.

Pero el crecimiento de Blimp no ha pasado desapercibido, los creadores de la aplicación aseguran que reciben muchos ofrecimientos de capital, pero ellos están decididos a demostrar que pueden tener un negocio exitoso sin las complicaciones de levantar capital.

“Levantar capital es bien complicado, y los startups en Silicon Valley gastan mucha energía pensando en cómo conseguir dinero y hacer su negocio atractivo para los inversionistas, o cuál va a ser su estrategia de salida (quién los va a comprar, si será Google o Yahoo). Nosotros estamos enfocados en productos, queremos hacer el mejor producto posible para nuestros usuarios”, concluyó Collazo.

Tags:

- [Blimp](#) [3]
- [empresario](#) [4]
- [IT](#) [5]
- [innovación](#) [6]

Categorías de Contenido:

- [Empresarios e Industria](#) [7]
- [Ingeniería, matemáticas y ciencias de cómputos](#) [8]

Copyright © 2006-Presente CienciaPR y CAPRI, excepto donde sea indicado lo contrario, todos los derechos reservados

[Privacidad](#) | [Términos](#) | [Normas de la Comunidad](#) | [Sobre CienciaPR](#) | [Contáctenos](#)

Source URL: <https://www.cienciapr.org/es/external-news/blimp>

Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/blimp> [2] <http://www.elnuevodia.com/blimp-1484754.html> [3] <https://www.cienciapr.org/es/tags/blimp> [4] <https://www.cienciapr.org/es/tags/entrepreneur> [5] <https://www.cienciapr.org/es/tags/it> [6] <https://www.cienciapr.org/es/tags/innovacion> [7]

<https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0> [8]

<https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/engineering-math-and-computer-science-0>