

**CANVAS PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS INNOVADORES
INCURSIONANDO EN LA MULTIMEDIA**



**UNIVERSIDAD MILITAR
NUEVA GRANADA**

JEYSI DANIELA BUSTOS HIGUERA

Ensayo presentado como requisito en la opción de Grado Curso Internacional para optar al
título de:

INGENIERA EN MULTIMEDIA

Director:

ING. EDUARD LEONARDO SIERRA BALLÉN

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE INGENIERIA
PROGRAMA INGENIERIA EN MULTIMEDIA
BOGOTÁ, 25 ENERO 2021**

TABLA DE CONTENIDO

1. Ensayo Canvas para el Desarrollo de Proyectos Innovadores Incursionando en la Multimedia 3
2. Bibliografía 11

CANVAS PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS INNOVADORES INCURSIONANDO EN LA MULTIMEDIA

Ingeniería en Multimedia e innovación son sinónimos al momento de crear valor añadido; la innovación no es más que el resultado que se obtiene de innovar y la ingeniería en multimedia brinda todo el conjunto de herramientas y conocimiento necesario para poder llevar esto a cabo.

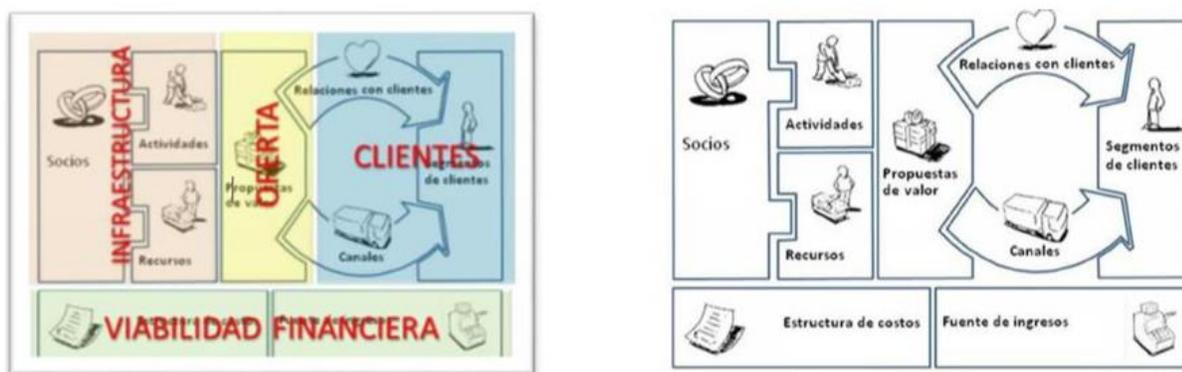
La multimedia ha incursionado en todo tipo de innovación existente tanto en las organizaciones como en proyectos de temáticas diversas y complejas; soportándose en las tendencias mundiales que existen, de acuerdo con la información suministrada por la Unesco (2020), en todas las categorías existentes en tendencia la tecnología e innovación van de la mano para hacer un buen desarrollo o incursionar en una industria o un producto novedoso y llamativo para el cliente. Y aunque hoy en día existen un sinnúmero de herramientas que permiten que una compañía pueda reorganizar su modelo de negocio o simplemente iniciar uno nuevo, la multimedia busca proyectar progreso, evolución y crecimiento en cada una de ellas.

Actualmente, la mayoría de las compañías ya tienen o están empezando a implementar todo tipo de herramientas multimedia que le aporten o den valor añadido a cada uno de sus procesos diarios, ya sea con sus clientes, proveedores o internamente dentro de su organización.

Al hablar de todos estos temas de mejora y adaptación en el mundo aparece en la industria un nuevo modelo de negocio, con un concepto un poco más definido para trabajar y entrelazar la multimedia con la innovación. El modelo de negocio CANVAS, es una herramienta de gestión estratégica la cual permite obtener la descripción lógica de cómo cada negocio ofrece sus productos o servicios a los clientes y que le brindara a la multimedia una mayor base para ejecutar sus productos o servicios de forma más novedosa y práctica.

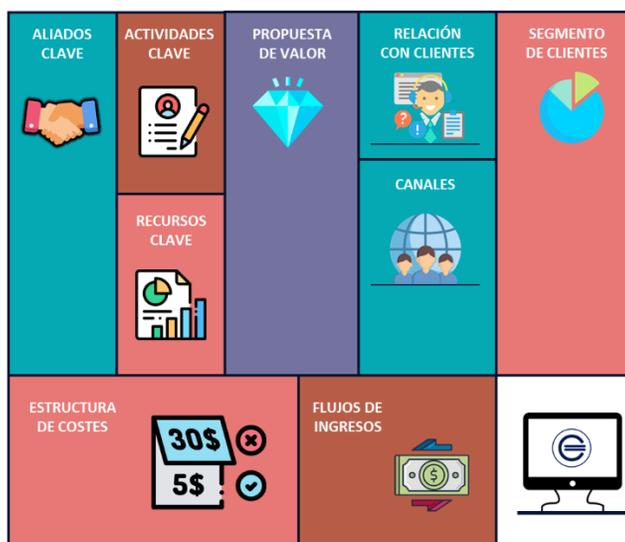
Alex Osterwalder (2010) el padre del modelo de negocio Canvas, afirma que “lo realmente importante en esta herramienta es poder entender el tipo de cliente que se tiene, el cómo se debe llegar a ellos, como es la relación con ellos y cuál es la mejor forma para ganar dinero con sus productos o servicios” luego de tener claro el tipo de cliente que se tiene. El Canvas permite identificar lo esencial, lo que se debe mejorar, lo que se necesita para generar valor añadido y se encarga de dar la base para organizar un plan de negocio claro y conciso generando una lluvia de ideas amplias para brindar mejores propuestas de valor para las compañías o proyectos en desarrollo.

Con relación a lo anterior y ya teniendo claro el concepto de para qué sirve la herramienta Canvas, se expondrá el modelo de negocio definido por Alex Osterwalder, esto para poder identificar el como se debería implementar en un proyecto multimedia y que ventajas y desventajas presenta al incursionarlo en un proyecto real con enfoque de innovación. Este modelo de negocio está dividido en 9 bloques o partes, que se desarrollan en cuatro áreas principales, las cuales son: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad financiera, tal y como se puede observar en la siguiente imagen:



Nota: Lienzo de Alex Osterwalder – Modelo de Negocio [Fotografía], por la Universidad Politécnica de Valencia. (2020). Arquitectura del modelo de negocio [Archivo PDF]. Material misión académica UPV.

En este lienzo, se encuentran 9 bloques o secciones que componen el Modelo de Negocio, las cuales hacen que el Canvas sea efectivo y se plasmen de una forma gráfica como se observa a continuación:



Nota: Bloques del Modelo de Negocio Canvas [Fotografía], por Carazo, A. J. (2019). Modelo Canvas. (<https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>).

En un proyecto multimedia donde principalmente se trabaja en torno a la experiencia del cliente/usuario, se explicará brevemente bloque por bloque como se debe realizar la implementación de este modelo de negocio en un proyecto de ingeniería en multimedia, mostrando lo que se debe tener en cuenta al momento de implementarlo para tener resultados efectivos.

1. **Segmento de Clientes:** En este bloque donde se define el tipo de usuario al que se le va a dirigir el proyecto. Es importante no olvidar que los clientes siempre son el centro de cualquier tipo de desarrollo de innovación, es por esto que es muy importante que se realice con la mayor certeza y acercamiento posible. Teniendo en cuenta que Barahona Jorge (2019) dice que “la experiencia de usuario es lo principal al momento de cualquier desarrollo” multimedia, como una producción de video, animación, simulación, videojuegos, aplicaciones o páginas web.

Algunas preguntas claves: *¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?*

2. **Propuesta Valor:** Aquí es importante analizar el por qué mi usuario objetivo elegirá el producto o servicio que estoy creando frente a la competencia. Según la Universidad Politécnica de Valencia algunas características que se pueden tener en cuenta a la hora de generar valor, son: el diseño, el precio, la accesibilidad, la rapidez del servicio y las funcionalidades.

Algunas preguntas claves: *¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen el producto o servicio?*

3. **Canales:** En este bloque se debe plasmar la forma que se usará para distribuirlo y venderlo. Es muy importante ya que hace relación a los puntos de contacto que se tendrán con el usuario como por ejemplo la forma en la que se dará a conocer el producto, como podrá hacer su pedido, el tiempo de espera para recibir su producto o servicio, entre otros. Estos desempeñan un papel primordial en su experiencia. Normalmente los canales pueden ser directos o indirectos y tienen 5 fases: informativos, de evaluación, de compra, de entrega y la posventa.

Algunas preguntas claves: *¿Cómo se promueven, venden y entregan los productos o servicios? ¿Cómo se relacionan con sus clientes y colaboradores?*

4. **Relaciones con Clientes:** En un proyecto multimedia la relación con el cliente es primordial, aunque se debe tener en cuenta la experiencia del usuario para crear y

diseñar; la relación que se desea plantear a futuro es muy importante. Se deben proyectar puntos o fases que permitan esto, algunos ejemplos de pueden ser la asistencia personalizada, capacitaciones, fidelizaciones, entre muchas otras técnicas que se pueden usar para mantener el usuario muy cerca del producto o servicio.

Algunas preguntas claves: *¿Qué tipo de relación esperan? ¿Cómo se comporta mi producto o servicio con el usuario?*

5. **Flujos de Ingresos:** En este bloque se debe describir la forma que se utilizara para conseguir dinero en el proyecto, se debe especificar como se va a generar ganancia identificando los precios de los productos y servicios que se van a desarrollar para poder tener una base sólida en los ingresos. En Ingeniería Multimedia existe variedad de formas para sostener un proyecto, como por ejemplo convocatorias gubernamentales o privadas, inversiones que se recuperaran de la ganancia que generara el producto y servicio, el apoyo del gobierno a la tecnología y diferentes posibilidades más que deben ser analizadas dependiendo el contexto en el que se desarrolle el proyecto.

Algunas preguntas claves: *¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?*

6. **Recursos Clave:** Aquí se describirán los recursos más importantes que necesita el proyecto para hacer que el modelo de negocio funcione, es importante seccionar estos recursos en: recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Algunas preguntas claves: *¿Qué activos estratégicos tiene la organización para competir?*

7. **Actividades Clave:** En este bloque es importante plasmar las actividades claves del proyecto; normalmente suelen dividirse en 3 secciones, la primera de ellas es la producción que son las que están relacionadas con el proceso de diseño, fabricación y entrega del producto o servicio, luego están los de la resolución de problemas que son los que implican la búsqueda de soluciones a los inconvenientes de cada usuario y por ultimo están los de plataforma que son los que ejecutan actividades relacionadas a la tecnología que en un proyecto multimedia suelen ser los de mayor importancia.

Algunas preguntas claves: *¿Qué estrategias tiene la organización para entregar su propuesta al cliente? ¿Cómo espera comportarse en alguna dificultad en la ejecución del proyecto?*

8. **Aliados Clave:** En el desarrollo de proyectos las alianzas o los socios son claves en la ejecución del modelo de negocio ya que estos reducen el riesgo de fallas, y ayudan a optimizar los recursos y actividades claves. El equipo de trabajo suele ser el aliado clave más fuerte y en el que más se debe enfocar este bloque.

Algunas preguntas claves: *¿Qué alianzas tiene con los socios? ¿Cómo conformo mi grupo de trabajo?*

9. **Estructura de Costes:** Este bloque es muy importante ya que se deben relacionar todos los costos necesarios para poder ejecutar el proyecto; existen costos fijos como sueldos, alquileres, programas, computadoras, entre otros. También existen costos variables los cuales deben ser especificados dependiendo el contexto de trabajo. En un proyecto multimedia como en cualquier otro la organización del dinero es vital para su correcta ejecución.

Preguntas claves: *¿Cuáles son los principales generadores de costos de la empresa? ¿Cómo se manejan los ingresos y egresos?*

En definitiva, los bloques nombrados anteriormente más que realizarlos como un proceso metodológico, se deben ejecutar con una concepción mucho más filosófica ya que esta permitirá que el proyecto se pueda desarrollar y sustentar en una teoría exitosa, y de esta forma se cree y diseñe un proyecto multimedia innovador con un modelo de negocio efectivo.

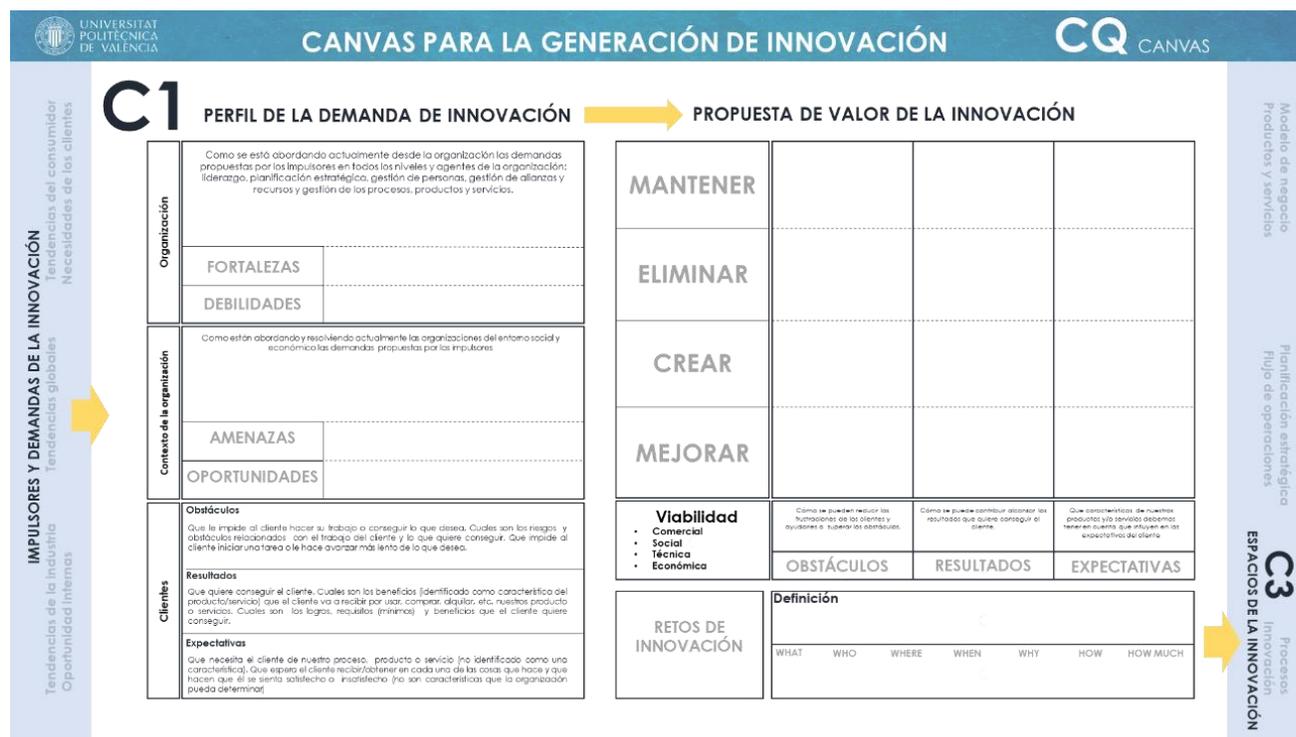
Hoy en día existe mucha variedad en los modelos de negocio, unos más efectivos que otros, con diferentes ventajas y desventajas, patentados y no patentados; pero uno de los más importantes y que también aportan a la innovación según estudios de la Universidad Politécnica de Valencia (2020) en temas de tecnología es El Freemium, este modelo de negocio el cual está diseñado para manejar un gran volumen de clientes, se desarrolla en base a obtener el producto o servicio gratis con unas funcionalidades simples y otra versión mucho más desarrollada con costo.

En mi opinión el Freemium a diferencia del Canvas no puede ser implementado en el desarrollo de todos los proyectos multimedia, ya que no es un modelo de negocio multilateral sino un poco más específico y es aquí donde el Canvas se vuelve mucho más llamativo y funcional a la hora de desarrollar proyectos de este tipo.

Aunque es claro que no todo termina al finalizar la fase de planificación del Canvas explicada anteriormente, el desarrollo de la propuesta de valor es el paso siguiente para poder generar

el reto de innovación a ejecutar y poder empezar a implementarlo. Lograr darle el plus de unir el Modelo de Negocio Canvas y la Ingeniería en Multimedia en un desarrollo de un proyecto de innovación hará que el proceso sea mucho más creativo, novedoso y práctico, para obtener mejores resultados.

A continuación, mostraré y explicaré un poco de la plantilla usada por la Universidad Politécnica de Valencia para la generación de innovación haciendo uso del Canvas:



Nota: Canvas para la generación de innovación [Fotografía], por la Universidad Politécnica de Valencia. (2020). Arquitectura del modelo de negocio [Archivo PDF]. Material misión académica UPV.

En la imagen anterior se puede evidenciar la forma que se utiliza para crear el reto de innovación y poder empezar a ejecutarlo. Se puede ver que se encuentra seccionada en dos partes, la primera es el perfil de la demanda de innovación y la segunda es la propuesta de valor de la innovación. En el perfil de la demanda de innovación lo que se busca es encontrar los impulsores y demandas para seccionarlos en tres categorías: la organización, el contexto de la organización y los clientes.

- En la categoría de la organización y teniendo en cuenta el Canvas realizado anteriormente se deben identificar las principales fortalezas y debilidades que tiene el proyecto multimedia ante el mercado al que va a ser lanzado.
- En la categoría del contexto de la organización se deben identificar las principales amenazas y oportunidades del proyecto.
- Y por último en la categoría del cliente, en el bloque de *Segmento de Cliente* desarrollado en el Canvas debe ser ampliado y resumido en los obstáculos, resultados y expectativas que quiere o puede obtener el usuario en el resultado del proyecto.

Al completar esta primera parte y para comenzar a desarrollar la siguiente, se debe realizar un estudio más profundo del proyecto, donde se evaluarán los procesos que se realizan frente a los resultados que arrojó la fase del cliente realizado antes.

En relación a lo mencionado anteriormente se debe revisar del proyecto multimedia lo que se desea mantener, eliminar, crear o mejorar para poder generar un reto de innovación que se acople al modelo de negocio realizado; y de esta forma poder obtener una viabilidad clara ya sea en el ámbito comercial, social, técnico o económico para la correcta implementación del mismo.

Para tener un ejemplo mucho más claro y desde la ingeniería en multimedia se ha encontrado el desarrollado de muchos proyectos con esta herramienta de innovación; un claro ejemplo de esto es la implementación del Big Data desarrollado por Muhtaroglu, S. Demir, M. Obalı y C. Girgin (2013) en organizaciones de la salud, las cuales facilitaron el manejo de datos de las aplicaciones tradicionales donde ya no se podía procesar tal cantidad de información y con esto se redujo el tiempo en la exploración y análisis de los enrutamientos inteligentes de los datos. Al unir este desarrollo con el uso la herramienta Canvas, el autor de este artículo científico pudo demostrar cómo “el modelo de negocio les proporcione el valor añadido a sus usuarios y las ventajas significativas de todos los beneficios del uso de Big Data en sus organizaciones” (Muhtaroglu, 2013, p.5).

Como conclusión y luego de estudiar, comparar y revisar ejemplos claros prácticos de la vida real haciendo uso de esta herramienta, puedo decir que en mi opinión personal el realizar un modelo Canvas para generar innovación incursionándolo con multimedia obtendrá al finalizar el desarrollo una alta posibilidad de tener como resultado un proyecto exitoso. Esto sustentado en que la creación de proyectos que implican tener resultados de productos o servicios novedoso e innovadores llevan detrás de sí un trabajo fuerte de dedicación, conocimiento y disciplina por parte de sus diseñadores; pero que con el uso de buenas herramientas se podrán realizar desarrollos muy innovadores y adecuados para cada tipo de proyecto que supla las necesidades de un público en específico como los que se desarrollan en Ingeniería en Multimedia.

Por último y no menos importante no se puede dejar pasar por alto que, aunque existen muchos modelos de negocios y herramientas para el desarrollo de proyectos, compañías nuevas o re incursiones de proyectos fallidos en la industria; será un trabajo complejo donde se presentaran obstáculos que afectaran en la disminución del rendimiento u objetivo a completar y que no solamente con una sola implementación del Canvas se obtendrá un resultado final exitoso. Es una labor que requiere un buen grupo de trabajo, donde cada integrante que con sus diferentes afinidades complemente su parte de desarrollo dentro del proyecto, para que de esta forma se pueda tener un proceso bien desarrollado y sustentado, obteniendo como resultado la coalición de la Ingeniería en multimedia con el modelo de negocio Canvas en la generación de proyectos innovadores.

Bibliografía

Universidad Politecnica de Valencia. (2020). Arquitectura del modelo de negocio [Archivo PDF]. Material misión académica UPV.

Gutierrez, K. J. (2019). La importancia actual de la innovación en el desarrollo de productos multimedia. <http://hdl.handle.net/10654/32625>.

Unesco. (2020). Informe de la Unesco sobre la ciencia en tendencias mundiales hacia el 2030. https://es.unesco.org/Tendencias_mundiales.

Osterwalder, A. (2005). Clarifying business models: origins, present, and future of the concept. *Communications of Association for Information Systems*, 15(May), 40.

F. C. P. Muhtaroglu, S. Demir, M. Obalı and C. Girgin. (2013). Business model canvas perspective on big data applications. *IEEE International Conference on Big Data*. <https://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=6691684&isnumber=6690588>

M. Rappa. (2002). *Managing the digital enterprise - business models on the web*. North Carolina State University, Tech. Rep.

A. Osterwalder and Y. Pigneur. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley and Sons Inc.

Miguel, J. (25 de marzo de 2012). Una aproximación a Lean Canvas. <http://www.youtube.com/watch?v=q3zSeFmgV5Q>

Carazo, A. J. (2019). Modelo Canvas. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>.