

# Interactividad.org

/// entrevista ///

/// datos

Nombre **Eduardo Manchon** URL <http://www.eduardomanchon.com/>

/// biografía



*Soy el co-fundador de Panoramio.com y actualmente trabajo en las oficinas de Google en Zurich. Anteriormente trabajé como consultor de usabilidad en la banca online de laCaixa.es y luego de manera independiente.*

/// CUESTIONARIO

**1.- Nos conocimos hace ya unos cuantos añitos... cuando en tu vida anterior te dedicabas a tratar de aplicar los principios de la Usabilidad en los diseños y desarrollos de “la Caixa”. Ayúdame en este principio de la entrevista y explícanos **¿Qué es y para qué sirve la usabilidad?****

*Sin entrar en una definición formal, la usabilidad es simplemente facilidad de uso. **Es importante entender que no existe una usabilidad en abstracto, nada es usable, ni inusable inherentemente**, dependiendo del objetivo de los usuarios, el contexto y el perfil de esos usuarios, la misma interfaz puede ser muy usable o muy poco usable. La usabilidad es cada vez más relevante porque cada vez hay más dispositivos al alcance de la población para realizar tareas cotidianas y de su facilidad de uso depende su éxito.*

**2.- Todavía hoy cuesta explicar en según qué entornos la importancia de la usabilidad desde el punto de vista de los **diseños orientados a personas... a clientes. ¿Puedes ponernos algún ejemplo de “buen diseño orientado a cliente” y de “mal diseño”, que nos ayude a entenderlo de una forma gráfica?****

***Un diseño orientado a la persona tiene en cuenta sus necesidades y sus acciones más probables haciéndolas fáciles de encontrar.** Por ejemplo, en una tienda online hay que mostrar claramente los gastos de envío antes de hacer el pedido, hay que sugerir productos que tiene sentido comprar juntos, permitir la compra sin registro y dar información distintiva del producto que haga posible las comparaciones y tomar decisiones de compra. Por el contrario un diseño que ignora al usuario solo muestra los gastos de envío al finalizar el pedido, ofrece los productos que le interesa vender, obliga al registro e incluye una información de producto genérica y puramente comercial.*

**3.- Después de tu dedicación plena a la usabilidad te adentraste en el mundo de la web 2.0 (aunque se que esta palabra no te gusta mucho). **¿Cómo definirías, bajo tu visión y experiencia, el concepto “Web 2.0”?****

*La verdad es que a mi no me gusta nada el concepto Web 2.0 porque en realidad muchas webs antiguas como Craigslist.org o eBay.com ya funcionaban con los supuestos de la Web 2.0, a saber, participación de la comunidad generando contenidos, automoderación y control de la*

calidad, democracia interna, etc. Ahora, es cierto que en los últimos años este tipo de webs llamadas 2.0 se han disparado y muchas otras webs han incluido elementos participativos, pero no basta con usar Ajax a diestro y siniestro para ser 2.0, eso es otra cosa.

**4.- Una de las características que a veces resulta complicado explicar es que las herramientas 2.0 pueden basarse en “mashup’s” (es un sitio web o aplicación web que usa contenido de otras aplicaciones Web para crear un nuevo contenido completo, consumiendo servicios directamente siempre a través de protocolo http). Si tengo un ordenador cerca les enseño “Panoramio”, el sitio web que creaste bajo filosofía 2.0 y que unía la fotografía y los mapas de google. ¿Qué elementos crees que han sido los que han hecho triunfar vuestra propuesta?**

Bueno, en realidad hay muchos tipos de mash-up y con grandes diferencias. Las puras se limitan a cruzar contenidos ya existentes de varias fuentes. Otras mash-ups como Panoramio generan contenidos nuevos a través de la participación de los usuarios.

Es complejo decidir que ha hecho a la gente decidirse por usar Panoramio tan masivamente. Quizás la clave es que las fotos geoposicionadas son el complemento perfecto a los mapas porque te permiten ver un punto exacto del mundo tal y como se ve a ras de tierra. Las fotos de Panoramio encajan perfectamente dentro de Google Earth y son una capa mostrada por defecto, lo que ha ayudado mucho a su difusión. La gente ha ido contribuyendo con fotos de sus viajes y de sus lugares de origen hasta superar los 10 millones de fotos, lo que hace posible ver fotos de casi cualquier lugar del mundo por remoto que sea, desde las bases científicas en la Antártida a aldeas en el corazón de África.

**5.- “Panoramio” lo creasteis cuando prácticamente no había proyectos 2.0. Ahora mismo nacen y se desarrollan muchos proyectos a los que les ponen esta etiqueta, ¿Cuáles crees que son los motivos por los que aparecen tantos proyectos bajo este nombre? ¿será una moda?**

Bueno, en realidad ya había muchos proyectos 2.0 cuando lanzamos Panoramio en Octubre de 2005, lo que pasa es que solo una minoría terminan siendo conocidos.

El motivo de que los desarrolladores se vuelquen en los sitios basados en la participación de los usuarios son claros; son webs que pueden crecer de manera explosiva con unos costes relativamente bajos y un equipo pequeño de 2 o 3 personas. Aunque aumenten exponencialmente en usuarios la automoderación de la propia comunidad permite mantener los costes bajos y el equipo reducido, lo que los hace rápidamente autofinanciables vía publicidad AdSense. Claro, todo esto en el caso de que el proyecto resulte útil e interesante a los usuarios.

**6.- Los proyectos 2.0 van muy relacionados con la idea de emprender. Hace unos días se discutía en uno de los principales blogs de nuevas empresas y tecnología de España ([www.loggic.com](http://www.loggic.com)) sobre el enfoque de los emprendedores en nuevos proyectos. Me sorprendía una frase tuya: “Creo que la gente confunde invertir con emprender. Al invertir en proyectos de terceras personas uno juega a una lotería donde es casi imposible saber que pasará y por eso la única protección es diversificar las inversiones. Sin embargo al emprender uno tiene un conocimiento y control absoluto sobre el proyecto y la prioridad es mejorarlo al máximo hasta que funcione.” Siguiendo esta máxima, y como emprendedor que has sido y eres, ¿cuales crees que son las claves de éxito del emprendedor?**

Las claves del éxito del emprendedor no las tengo porque tenerlas sería equivalente a encontrar la Piedra Filosofal o el Santo Grial del emprendimiento. Cada proyecto es un mundo y cada emprendedor es diferente, yo he visto a gente triunfar haciendo justo lo contrario que yo pienso que hay que hacer. Lo que si puedo explicar es lo que me ha funcionado a mi en un proyecto como Panoramio:

- Lanzamiento rápido y mejoras rápidas: No discutas, ni pienses demasiado, no vale la pena. Cuanto antes tengas el proyecto en marcha más te motivarás para trabajar más y mejor, antes te indexará Google, etc.. Cuando creas cosas nuevas nadie sabe si realmente funcionarán o no más que probando, nadie tiene una bola de cristal. Mejor lanza tu

*producto al público, mira lo que sucede y reacciona rápido solucionando errores. Una de las mejores ventajas de la web es la posibilidad de hacer mejoras continuamente en real, es algo que hay que aprovechar.*

- *Flexibilidad de ideas: En un campo tan nuevo y con tan pocas referencias, las ideas fijas son peligrosas. Si el proyecto no funciona como esperabas, la flexibilidad para transformarlo gradualmente en otro hasta hacerlo funcionar es muy importante, puede que empieces con un sitio de juegos y termines como un sitio de fotografía, como le paso a Flickr.*
- *Buen equipo: si tienes un equipo de 2 o 3 personas, si alguien te falla es muy probable que hunda el proyecto y desmotive a los otros. Escoge muy bien la gente, mira su trabajo anterior y asegúrate al máximo.*

**7.- Y si lo pasamos a Internet y las nuevas tecnologías, ¿en qué medida ayudan o condicionan al emprendedor? ¿Se trata de entornos más abonados o donde es más fácil iniciar y desarrollar nuevas iniciativas?**

*En realidad ya las he nombrado en el punto anterior. Aunque emprender en la web no es muy diferente de hacerlo en otros campos, los negocios en Internet tienen unas posibilidades de crecimiento mayores que en cualquier otro sector del mundo físico. Si montas un restaurante, por bien que te vaya tienes la limitación del tamaño de la ciudad o de los visitantes que atraiga. Si montas una tienda online no hay límites ni fronteras.*

**8.- No quiero acabar sin preguntarte acerca de tu opinión por las comunidades y redes sociales. Últimamente nacen y se reproducen a decenas, lo que implica que si no aumenta de forma amplia el número de usuarios en Internet, lo que pasa es que los mismos estamos en varias comunidades, lo que puede restarles valor a todas ellas. Como conocedor de estas formas de organización y relación, ¿cuál crees que es su presente y su futuro?**

*No tengo claro si estar en varias redes sociales quite valor a todas ellas, hay redes para amigos, otras para negocios, otras para amigos, etc. uno no siempre quiere tener mezclados a los compañeros de trabajo con los amigos. Al igual que hay periódicos en Internet para diferentes públicos, o sitios de fotos con diferentes enfoques, si cada una de estas redes sociales encuentra su nicho y satisface a sus usuarios no habrá ningún problema, al contrario, serán complementarias y tendrá mucho sentido usar redes diferentes para gente diferente.*

**Todas las entrevistas finalizan con la misma pregunta... ¿Qué significa para ti la interactividad?**

*Más que definirla te diré que una buena interactividad es lo que buscamos todos al hacer un proyecto web. No hablo de efectos especiales, Ajax, ni cosas flotando, sino de crear una interacción que resulte interesante a los usuarios y les aporte alguna utilidad.*

GRACIAS

E-mail: [marccortes@gmail.com](mailto:marccortes@gmail.com) | [www.interactividad.org](http://www.interactividad.org)