



JAVIER FIGUEROA >> Locomotion

“Los estudios tenemos que invertir y sobre todo tener gente capacitada para vender. Los clientes no quieren negociar con artistas; quieren hablar con ejecutivos”

ENGLISH FOR FUN

Aplicación. Realizado por Locomotion, es la primera realizada fuera del MIT que se distribuirá para One Laptop per Child



Producción de contenidos

Sebastián Haro
Director de ContenidoWeb



1. Fue un año bueno. Hubo mucho trabajo y buenas oportunidades. Sin embargo, la sensación es que no fue más que una pequeña muestra de lo que está por venir; muchas empresas uruguayas se dieron cuenta de que vale la pena pagar por el contenido.

2. La crisis se sintió un poco. Con la baja del euro y, especialmente, del dólar, se perdió algo del gran atractivo. Muchas firmas del hemisferio norte pelearon por los precios, cosa que jamás ocurría. En nuestro caso la baja extranjera se vio más que compensada por el mercado local.

3. El 2010 se presenta apasionante para la publicidad online y para todos los que trabajamos en contenidos para Internet. Esperamos una verdadera explosión.

4. Hay que entender no sólo las nuevas tecnologías, sino también los fenómenos sociales asociados. No se trata de ser el primero, sino el que mejor entiende qué está pasando.

lacifra
80

por ciento de los anunciantes europeos aumentó en 2009 la inversión en publicidad online

Software

Juan Manuel Urraburu
Director de ProRM



1. Definitivamente 2009 no será un año para recordar por los resultados, aunque las dificultades obligaron a repensar estructuras y fortalecer nuevos proyectos.

2. Quienes tienen el foco en Uruguay seguramente tuvieron un buen año ya que la crisis no golpeó como en el resto. En nuestro caso vimos un enlentecimiento de los negocios en la región y en Argentina la cancelación de algunos. Este fin de año ya muestra un repunte importante. Un tema que impactó mucho este año fue la baja del dólar. La rentabilidad se puso a prueba.

3. Las perspectivas son alentadoras. Con un promedio de aumento del PBI en la región del 4% y con nuestro sector creciendo a tasas mayores, esperamos retomar el crecimiento. Se visualiza mayor competencia.

4. Hay que concentrarse en brindar soluciones como servicio, tanto en software como consultoría, soporte técnico y capacitación. Es un modelo ideal para Uruguay. Hay que invertir en infraestructura, marcas y posicionamiento, y tener centros de desarrollo.

e-Commerce

Álvaro García
Director de PedidosYa.com



1. El 2009 fue un año prominente. Empezamos a consolidarnos. En Uruguay nos enfrentamos a un consumidor reticente y tradicional, poco dispuesto a la innovación en la compra de productos por Internet. El mercado chileno resultó más prometedor. El e-commerce aún no explotó en Latinoamérica.

2. En lo local la crisis no tuvo efecto a gran escala en e-Commerce.

3. Los principales desafíos serán ser encontrados y llegar de manera más eficiente al cliente. Habrá que mezclar publicidad online con tradicional, trabajar en la marca y fidelizar clientes.

4. Nos enfocamos en pedidos gastronómicos. Apuntamos a optimizar, mejorando el diálogo entre restaurant y comensal.

lacifra
29

mil millones de dólares será el volumen de negocios que generará el e-commerce para 2010 a nivel mundial

Outsourcing y consultoría IT

Juan Suárez
Director de Arkanó



1. Fue un buen año en desarrollo empresarial; invertimos en alianzas en Uruguay y la región, e hicimos nuestro primer intento de desarrollo de negocios en Europa. Esperábamos un crecimiento del 40% y terminaremos con 25%.

2. Se generaron proyectos y oportunidades gracias a la crisis. Pero el dólar a la baja provocó una disminución de la rentabilidad. Eso nos llevó a incrementar el desarrollo de nuevos mercados.

3. El 2010 será de mucho crecimiento. Nunca antes habíamos tenido tantas oportunidades para desarrollar negocios. Hemos visto los países vecinos muy focalizados en crecer en el mercado mundial de outsourcing, con políticas públicas/privadas de incentivo.

4. En la consolidación de las alianzas en la región y el relacionamiento con los clientes nacionales.

Animación 3D

Javier Figueroa
Director de Locomotion



1. Fue un año bueno; el habernos preparado tanto para enfrentar una crisis hizo que afináramos los recursos, salieramos a buscar nuevas fronteras. El Plan Ceibal y el Proyecto Rayuela, generaron nuevas oportunidades.

2. Mercados como el de EEUU pidieron precio, pero eso posicionó a las productoras locales, ya que estamos de 30% a 40% más barato.

3. El reconocimiento mundial del Plan Ceibal hace que las posibilidades de realizar contenido sean magníficas. Hay nuevas carreras y egresados, esto hace que el futuro más venturoso. Pero no hay recetas mágicas; hay que ser humildes, trabajar en equipo, generar producciones donde los uruguayos sean los dueños, perder el miedo a hacer.

4. Hay un gran debe en contenido audiovisual de exportación, son muy pocas las productoras que arriesgan inversión propia en propiedad intelectual.

lacifra
2,8

millones se destinaron inicialmente en 2006 para financiar el proyecto Desarrollo Cultural y las Industrias Creativas

Renderizados

H. Pérez Noble y H. Canessa
Directores de Estudio 4D



1. El 2009 fue un gran año de aprendizaje, en el que tuvimos que adaptarnos a reglas nuevas. Exportábamos 90% a EEUU, y el 100% eran destinado a arquitectos e inversores inmobiliarios. Aprendimos a golpes a no pararnos en 2 patas (EEUU y Uruguay); la lección más grande fue diversificar; tanto mercados como servicios.

2. Nuestras exportaciones cayeron gradualmente, pero sin pausa, lo que nos dio tiempo para prepararnos. Lo peor ya pasó, estamos ahora exportando a otros países.

3. Las expectativas son muy superiores a las de mediados de año. Además de los mercados nuevos, ya comenzaron a volver los pedidos desde EEUU. Va a haber un crecimiento lento, y sin cortes.

4. En expandir el área comercial y explorar nuevas áreas de trabajo. Los próximos productos estrellas serán las simulaciones industriales, y laborales de 3D interactivas. Son generalmente usadas por grandes compañías para bajar costos de entrenamiento y minimizar riesgos.