

Con el planisferio en la mente

ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN EN 24 ENERO 2014 • ESCRITO POR: BRECHA •



VALOR AGREGADO PRODIGIL

Tres experiencias privadas

I. Biotecnología: vacunas globales

El número de empresas uruguayas con líneas de desarrollo biotecnológico se ha duplicado entre 2005 y 2013 (pasó de 32 a 63), según un estudio realizado por Cifra a pedido del Consejo Sectorial de Biotecnología (csb). Considerando que la masa crítica empresarial se duplicó en Uruguay, que hay 2.597 personas empleadas en el sector (a pesar de las remuneraciones bajas con relación al nivel exigido) y que se ha extendido la red de institutos tecnológicos y de investigación, el csb considera que se logró instalar una “plataforma de desarrollo” que permitirá atender la producción de recursos renovables de origen biológico, así como diversas aplicaciones en la salud humana y animal o la producción agrícola-ganadera. Es que la biotecnología (un amplio campo multidisciplinario dedicado al estudio de las interacciones biológicas de los seres vivos, sobre todo los unicelulares) se apoya en la innovación para aplicar conocimientos transversales a varios sectores de la economía (agrícola, industrial, ambiental, energético, salud humana y animal). Actualmente se viene imponiendo el concepto más integral de “bioeconomía” para designar los desafíos que implica el uso eficiente de los recursos naturales.

La mayoría de las empresas biotecnológicas uruguayas –según el relevamiento del csb– son pymes y están concentradas en la medicina (kits de diagnósticos y producción de insumos), los biofármacos (de uso humano y veterinario) y las agroindustrias (inoculantes microbianos, mejoramiento genético y propagación vegetal).

Prondil sa es una empresa uruguaya dedicada a la producción de vacunas veterinarias. Fundada en 1992 por ex empleados de Coopers Animal Health y especializada en la prevención de enfermedades en grandes animales (bovinos, ovinos y equinos), la empresa exporta el 90 por ciento de su producción a más de 20 países de América Latina, África, y Oriente Medio. “Los productos que fabricamos en nuestro laboratorio tienen un alto valor agregado y requieren una inversión constante en tecnologías ligadas a la producción y en recursos humanos calificados”, explicó a Brecha Rafael Costoya, representante de la firma. Como forma de insertarse en el mundo, Prondil se ha asociado en algunos países con las principales multinacionales del rubro, fabricando vacunas con “marca blanca”. “Esta estrategia ha permitido un crecimiento en las exportaciones que no hubiera sido posible por medio de la competencia directa”, afirmó Las empresas biotecnológicas uruguayas exportan 24,3 millones de dólares anuales básicamente en vacunas, fracciones de sangre y preparaciones enzimáticas, y aunque las importaciones de biotecnología ascienden a 54 millones, se estima que casi la mitad podría sustituirse con la tecnología que emplea la industria nacional.

Además de las medidas proteccionistas que aplican diversos estados, uno de los riesgos que advierte Prondil son las “pruebas exigentes” que se hacen a las vacunas para obtener permisos de ingreso en otros países. “Esto requiere inversiones y estudios constantes de los productos para minimizar los riesgos de acceso.” Puede tardar entre dos y cuatro años el desarrollo y el registro de una nueva vacuna, antes de ser exportada. “Esto implica una gran inversión en dinero, tiempo y trabajo, con un retorno económico para la empresa a muy largo plazo.” Entre las principales dificultades, Costoya destacó la falta de recursos humanos calificados. “La escasez de personal calificado en biotecnología implica que empresas como la nuestra deban capacitar a su personal dentro de su propia planta. Esta tarea es muy compleja, y costosa. Apareció la Licenciatura en Biotecnología de la ort (pero) las carreras tradicionales de la Universidad de la República están más orientadas a un ámbito académico que productivo.”

En cuanto a los apoyos, entiende que “el Estado se ha reivindicado con un sector que tenía descuidado (...), de forma que en unos años la industria biotecnológica pueda devolver este apoyo al país por medio de más empleos calificados, mayores exportaciones y un incremento sostenido en las inversiones”.

Aunque Prondil utiliza sus instalaciones y recursos técnicos, recibe asistencia científica de la Udelar a través de acuerdos específicos para cada proyecto. La relación con la academia se ha potenciado en los últimos años y el laboratorio ha obtenido acceso a especialistas en inmunología, biología molecular y biotecnología.

II. tic: videojuegos líderes

Es paradójico lo que sucede con la industria del software en Uruguay. Constantemente trascienden noticias de productos uruguayos que entran al mundo cibernético, pero poco se sabe realmente en qué sentido se dan esos aportes. El dato de que, en América Latina, Uruguay está ubicado como el primer exportador de software per cápita y como el tercer exportador en términos absolutos, sorprende todavía más. El último informe detallado (2011) de la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (cuti) consigna que Uruguay exportó en ese año un total de 266 millones de dólares en productos relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (tic). La cifra representa un incremento de 22 por ciento con respecto al año anterior, y según diferentes actores del sector privado, el crecimiento en estos últimos años ha sido constante (se estima que en 2013 se triplicaron las exportaciones, totalizando 675 millones de dólares, casi cinco veces más que el sector pesquero). Los principales clientes de las tic uruguayas son el sector financiero (29 por ciento), logístico (15 por ciento) y salud (13 por ciento), entre otros.

Cuando trascienden a nivel nacional noticias sobre logros del sector del software uno imagina a un Steve Jobs o Bill Gates vernáculo sentado en un garaje de la casa de sus padres, rodeado de computadoras. Pero no es así: las tic son una industria creciente y las carreras universitarias en formación muestran que la apuesta será aun mayor. Hoy la mayoría de las empresas se especializa en la creación de software; sin embargo hay un sector que en 2013 ha logrado un abrumador crecimiento: los videojuegos.

Internet abrió las fronteras y un montón de jóvenes lo están aprovechando. El 6 de junio del año pasado el mundo cibernético se despertó ansioso por la salida al mercado del juego de estrategia Kingdom Rush Frontiers. Rápidamente el juego conquistó el puesto número uno de descargas en la tienda iTunes, para iPhone y iPad, por encima de aplicaciones como Whatsapp y Facebook. El videojuego se lanzó en Corea y rápidamente conquistó el liderazgo en Estados Unidos y otros 29 países, incluidos China e Inglaterra. Hasta ahí un fenómeno entendible en el mundo nerd, pero lo más interesante del ejemplo es que el videojuego fue creado por 14 jóvenes uruguayos nucleados en la empresa Ironhide Game Studio, ubicada en la Ciudad Vieja. También están en el sector las uruguayas Powerful Robot, Batoví, Kef Sensei, Troyan Chiken y Ballpit Monster, entre otras. Según una encuesta del miem, actualmente conviven en Uruguay unas siete empresas de videojuegos que ocupan a 65 personas. En estos últimos años han creado 33 videojuegos entre todas, 78 por ciento destinados al mercado exterior (61 por ciento comercializados en América del Norte y 24 por ciento en América Latina).

III. tic: creación independiente

Cada vez cuesta más pensar a Uruguay sin Internet. Es más, muchos adolescentes de hoy no conocen esas disputas entre padres e hijos originadas antiguamente porque la línea telefónica quedaba ocupada cuando se navegaba. Mucho menos los celulares del tipo “ladrillo”. En ese mundo creció Fernando Sansberro, analista de sistemas responsable de Batoví Games Studio, una de las primeras empresas de videojuegos made in Uruguay.

Ubicada a pocas cuadras de la calle Rivera, la firma de Fernando tiene la “onda” propia de una casa de videojuegos: muchas computadoras, salas de reuniones cool y un ambiente distendido. Como la mayoría de los jóvenes dedicados a este rubro, su principal formación la proporcionó el juego. Luego comenzó a estudiar la carrera de analista de sistemas en la ort y a eso le sumó muchos foros on line. Allá por 2003 empezó a crear como free lance juegos web (en formato flash) para la empresa de Gonzalo Frasca (pionero en el sector) y para otras argentinas. Mientras, trabajaba en la Intendencia de Montevideo.

En esa época Uruguay estaba muy lejos en materia de tecnología, y la velocidad de Internet era una limitante. La plataforma más cercana y que permitía más igualdad para competir fueron las aplicaciones (más precisamente juegos) para celulares. Ahí empezó la vida de Batoví.

Ser free lance parecía la condición inherente a la programación de juegos, y el desarrollo de empresas nacionales estaba todavía lejos. Sin embargo Fernando se lanzó a fundar junto a un socio su propio emprendimiento. “Hicimos una inversión, conseguimos un local y pusimos un aviso en el diario buscando programadores de videojuegos. Creo que en esa época en el mercado había sólo tres personas. Nosotros contratamos a dos.”

No existían la anii ni el programa Ingenio, del latu. Tampoco un conglomerado de animadores, o carreras específicas. Tuvieron que salir a encuentros fuera del país, y fue en Buenos Aires donde empezaron a tender redes. A los pocos meses de formar Batoví comenzaron a trabajar para Cartoon Network y Nickelodeon, con quienes estuvieron por casi tres años. La empresa tenía entonces cuatro empleados. Poco después asistieron a un congreso del ramo en Alemania y se vincularon con empresas de renombre que les abrieron las puertas para trabajar con otras de Estados Unidos: “Para trabajar con gente de allí la clave es tener un encuentro cara a cara. Una vez que te conocen, y si cumplís con los plazos, trabajás con ellos para siempre”.

Su primer gran hit fue el Fishing Craze, un juego para pc en el cual el usuario debe irse de pesca. Luego comenzaron a diseñar juegos para empresas, lo que le permitió a Batoví crecer financieramente. Entonces pasaron a trabajar para Bubbalo, mtv, emi Music, entre otras. Después, con la aparición del Plan Ceibal y las xo, desarrollaron juegos para ese sistema, a pedido de Conaprole, Canarias, Nestlé, Calcar, Plan Ceibal y los Centros mec.

Hoy Batoví intenta alejarse del sector servicios y está trabajando fuertemente en el desarrollo de juegos con propiedad intelectual, los de mayor futuro, en virtud del rediseño del mercado. “Permiten el desarrollo personal de cada realizador, y son más motivantes, porque terminan siendo creaciones propias o de un colectivo, y no propiedad de una empresa”, asegura Sansberro.

Facebook social plugin

Facebook Social Comments

ESCRIBIR UN COMENTARIO

Nombre (requerido)

E-mail (requerido)

JComments