

- PORTADA
- NACIONAL
- ECONOMÍA/EMPRESA**
- MUNDO
- AGRO
- DEPORTES
- BRASIL 2014
- ESPECTÁCULOS
- ESTILO
- TECNOLOGÍA
- SALUD
- OPINIÓN
- VIDEOS
- INTERACTIVOS
- ESPECIALES
- SEISGRADOS
- REMATES
- PUBLICACIONES
- BLOGS
- OAPPS

Añadir un tag... +

Feedback

SIGNO DEL MES
PISCIS

Semana de dudas, cosas que parecen ser y no son, promesas incumplidas y una mayor necesidad de alinear sus emociones con sus necesidades. Identifique qué es lo que quiere y qué es lo que necesita y quite siempre por esto último. Con poco esfuerzo todo fluirá sin grandes problemas, pero no deje las cosas al azar

SERVICIOS

VERSIONES MÓVILES

CARTAS DE LECTORES

EL TIEMPO

FÚNEBRES

RESTAURANTES

HORÓSCOPO

SEGUIMOS EN:



Nuestros canales en Twitter

Suscríbese a nuestro RSS

ECONOMÍA/EMPRESAS - ENTREVISTA A LUIS ARA

"Soy bastante obsesivo con no quedarme conforme con lo que tengo"

El emprendedor reflexionó sobre su actividad en múltiples proyectos y confesó descreer del éxito del ecosistema emprendedor uruguayo

+ Cecilia Amorín @cesamorin - 02.03.2014, 06:00 hs



Se define como "un poco inquieto" y lo que busca de su trabajo es que sea disfrutable. Luis Ara confesó que, aunque le costó algo de tiempo, entendió que lo que le gusta y divierte es crear cosas y buscar las formas de que sean viables. En 2002, con 22 años y tras la muerte de su madre, asumió el liderazgo en la firma familiar **Dispel** -distribuidora de Warner Bros en Uruguay-, pero fue justamente su carácter inquieto el que lo llevó a liderar múltiples emprendimientos: es socio de la productora audiovisual **SKA Films** y bajo el paraguas de Trailer Media edita las revistas **Seisgrados** y **CineMag** entre otras. Es profesor de Nuevos Emprendimientos en la Universidad ORT y ha incursionado en la dirección audiovisual y la gastronomía con un nuevo concepto de sushi como comida rápida.

Podría haberse quedado solo con Dispel ¿Por qué ir por más?

Si bien Warner es una empresa súper atractiva y nos esforzamos muchísimo para hacer las cosas bien y que todo sea del nivel que exigen esas compañías, a mí también me divertía la parte de crear y armar mis propios proyectos. Lo primero que hice fue la parte de televisión, pero después como viajaba bastante y compraba las revistas de cine, -que es un negocio que llevo en la sangre desde que nací-, me pasaba que nada me gustaba y pensé en hacer una revista desde Uruguay para el mundo.

¿En qué mercados está actualmente Cinemag?

Ahora la versión impresa está en Ecuador, Argentina, Paraguay y Uruguay. También está en iPad con descargas en más de 100 países en el mundo y un portal que funciona muy bien.

Luego creó otros proyectos editoriales...

Sí. Cinemag fue un proyecto que a la larga me abrió las puertas a un mundo editorial que me divirtió muchísimo porque era un lugar donde yo podía pensar una idea, pensar en lo que quería el consumidor y crear un producto para ese público. Ahora hacemos Seisgrados, Runing Guide y los anuarios Decoración y Automóviles.

¿Qué ocurrió con la productora entretanto?

En SKA Films, la parte de producción de televisión nos saturó un poco porque demandaba mucho trabajo y no eran negocios tan rentables. Entonces empezamos a hacer foco en la parte de publicidad. Reestructuramos todo y trajimos productores importantes. Me fui a distintos países de Latinoamérica a vender la productora y hoy tenemos clientes muy importantes en Perú, Colombia, Argentina y Brasil. Esos son los principales mercados. La productora terminó de redondearse y armarse.

También incursionó en el documental con "12 horas 2 minutos" ¿Qué lo llevó a experimentar en ese rubro?

Nunca había dirigido pero el tema que tratamos (los trasplantes) me tocaba muy de cerca y quería tomarme el atrevimiento de hacer algo que tuviera un impacto social. Cuando a mi mamá le realizaron un trasplante de corazón antes de morir, me di cuenta que había mucha ignorancia sobre el tema, y quería hacer algo que ayudara generar conciencia en la gente. La idea me parecía alucinante, pero dirigir una película no es lo mismo que producirla y entonces me asocié con Federico lemos, que ya había hecho una película.

Fue el primer proyecto uruguayo financiado por la plataforma de crowdfunding Idea.me ¿Qué les aportó esa experiencia?

La película me costó quince veces más de lo que financió el crowdfunding, pero lo que me permitió Idea.me fue hacer ruido, que era lo que quería. Nos generó una comunidad de más de 120 coproductores en el mundo que poniendo US\$ 5 o US\$ 100 se sumaron al proyecto y lo tomaron como propio. Cada uno de ellos que publicara en su muro de Facebook o tuiteara me generaba unas 5,000 personas que estaban conociendo el proyecto desde diferentes plataformas.

¿El fuerte entonces de estas plataformas es la difusión?

Mi socio conoció a la gente de idea.me y postulamos con un tope ambicioso de US\$ 10.000 y nos movimos justamente porque sabíamos que si le pedíamos a un amigo que nos ayudara tuiteando lo iba a hacer y se iba a generar como un viral. Eso hizo que decenas de miles de personas vieran el tráiler y después la película.

¿Qué repercusión tuvo la película?

Nos fue muy bien. Ahora, a dos años de haberse hecho, está entrando en la cadena premium de HBO, que es una ventana impresionante para millones de personas en Latinoamérica.

Y luego llegó otro proyecto...

La película me abrió las puertas a la inquietud de hacer otra, que fue **Jugadores con Patente**. Era un desafío más cinematográfico pero con una cuota de impacto social que buscaba transmitir que no tenía sentido la violencia en el deporte si los dos capitanes de los principales cuadros de nuestro país estaban demostrando que eran amigos fuera de la cancha y que sacaban juntos una murga como Asaltantes con Patente, que además sacaron campeona.

¿Va a seguir trabajando en proyectos de este tipo?

Sí, ahora estamos trabajando en la tercera película. Me gusta mucho el cine, he aprendido mucho de este negocio. Lo distribuyo, lo produzco desde el lado de la televisión o la publicidad y me animé a dirigirlo y me fue bien porque obtuvimos premios, pero sobre todo la gente que queremos nos ha dicho que les han gustado mucho las películas.

Incursionó también en un rubro que nada tiene que ver con lo que venía haciendo ¿por qué eligió la gastronomía?

Tengo con un amigo un restaurante de sushi en Zonamerica que funciona muy bien. Nos fuimos de viaje a Nueva Zelanda a ver el mundial de rugby y nos dimos cuenta que comías sushi en cualquier lado y no era tan complejo como sentarte en un restaurante super lujoso. Nos atrajo mucho el concepto de sushi como comida rápida. Además me copaba la idea de meterme con un amigo a hacer algo juntos. Era una forma de diversificarme y yo soy bastante obsesivo con el tema de no quedarme conforme con lo que tengo porque nunca sabés lo que puede pasar en el futuro.

¿Por qué lo instaló en Zonamerica?

Hay un público cautivo de 10.000 trabajadores. Presentamos el proyecto y les gustó. Justo mi amigo estaba a fin de desarrollar la operativa del día a día. Hoy estamos viendo de expandirlo con una muy buena estrategia que nos va a permitir franquiciar un modelo de negocios de sushi que no existe en casi ningún lado.

¿Cómo gestiona su tiempo con tantos proyectos?

Fui construyendo ladrillo por ladrillo y generé una estructura que puede sostener todo lo que hay ahora. La clave han sido los equipos detrás de cada proyecto y los socios que tengo en cada unidad.

¿Cuáles son las características que busca en un socio?

Tienen que ser personas de mucha confianza, muy trabajadores, muy honestos y que les guste mucho lo que hacen. Esas son las claves para que disfrutes el trabajo y tengas posibilidades de que te vaya bien. Los socios son un arma de doble filo y hay que tener muchísimo cuidado al asociarse. Aprendí una cosa muy joven en un negocio con el que no quedé contento: con un socio antes de empezar: así sea tu mejor amigo, tenés que plantearte todos los escenarios malos que podés pasar y anticipar la solución.

¿Cuáles han sido sus pilares en el camino emprendedor?

Mi mujer que siempre me acompañó y ayudó en todo. La familia siempre fue el pilar en el que me apoyé desde bastante joven. Me ayudó mucho tener un grupo de amigos muy fuerte, una familia muy fuerte, una compañera muy fuerte.

Usted juega al rugby en primera división ¿En qué lo ha ayudado el deporte?

El deporte es muy importante en mi vida, me dio un apoyo muy fuerte en momentos cruciales. El rugby me enseñó valores de superación.

¿Cómo evalúa el ecosistema emprendedor uruguayo?

Soy muy crítico del ecosistema emprendedor en Uruguay. Creo que se ha creado un discurso muy atractivo y vendedor de que en Uruguay existe un ecosistema emprendedor bastante desarrollado. Creo que el ecosistema emprendedor está desarrollado en ciertos aspectos o en un área. Hay ciertas personas que una vez que están en un proceso de emprendedurismo o que desarrollaron algo tienen un ecosistema o red para apoyarse y eso es muy lindo y funciona muy bien. En ese sentido los uruguayos que están en esa camada de emprendedurismo son muy generosos.

¿Qué es lo que está haciendo falta?

Lo que el emprendedor necesita cuando empieza son básicamente tres cosas: dinero (para financiar su proyecto, para tener un capital de giro y para pagar sueldos), tutorial e infraestructura. Está todo bien con que un geek que desarrolla una aplicación desde su garaje pero no todo el mundo puede hacerlo porque si no se está reduciendo todo al área tecnológica. Hay emprendedores que ponen restaurantes o que hacen autopartes. El tutorial tarde o temprano llega sobre todo si venís de las universidades.

Hay instituciones que ayudan en estos campos, está la ANII e Ingenio por ejemplo, pero no es suficiente. Uruguay debería tener a través de las universidades, emprendedores y sistemas financieros, sistemas que ayuden a detectar talentos para poder darles todas las herramientas que necesitan para emprender.

COMPARTE ESTA NOTICIA

[Facebook] Recomendar [233] [Email] Envíala por email [Twitter] 5 [Print] Imprimela [Google+] 1 [More] Más Opciones

NOTICIAS RELACIONADAS

- Con Arte Cuento, lo nuevo de los creadores de la Libreta Sabia
- Paganza entre las 20 mejores aplicaciones del mundo
- Ballpit Monster se subió con éxito a la ola de los juegos mobile

MÁS LEÍDAS

- BPS recibió 30.000 consultas para evaluar desafiación de las AFAP
- El gobierno prepara una ley para fortalecer cultura emprendedora
- "Soy bastante obsesivo con no quedarme conforme con lo que tengo"
- Empeñada en crecer
- Alta gama: un segmento que se extiende cada vez más
- Las bolsas europeas y Wall Street sucumben a la tensión en Ucrania
- Crédito hipotecario se aceleró a la par de mayor oferta inmobiliaria
- Con la misión de crecer
- El "candidato dulce" de Paso de los Toros tuvo gran impacto
- Operadores buscan en Carnaval salvar temporada "catastrófica"

Perfil
Edad: 34 años
Profesión: Licenciado en Gerencia y Administración
Una película: Cuenta conmigo (1986)

Resultados relacionados by Kalooga



No te pierdas la nueva Seisgrados, Desde este viernes con El Observador

[Twitter] 5 [Facebook] Recomendar [233] [Google+] 1