

PROVINCIA DE SANTA FE

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**ESTUDIO DE LAS CADENAS DE VALOR DE LAS INDUSTRIAS
AUDIOVISUAL Y DE VIDEOJUEGOS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE
CON IDENTIFICACIÓN DE REQUERIMIENTOS PARA EL INCREMENTO
DE SUS CAPACIDADES PRODUCTIVAS.**

Anexo VI

**RESPUESTAS A ENTREVISTAS SEMI ESTRUCTURADAS
SECTOR VIDEOJUEGOS**

AGOSTO DE 2023

Cdor. ALFONSO C. GARCÍA

**FUNDACIÓN OBSERVATORIO DEL SECTOR AUDIOVISUAL E
INFOCOMUNICACIONAL**

Anexo VI

Respuestas a entrevistas semi estructuradas Sector Videojuegos

A - Introducción

A continuación, se transcriben, ordenadas y agrupadas por preguntas, las respuestas a las entrevistas realizadas a integrantes del sector de Videojuegos de la Provincia de Santa Fe.

En caso de que, al momento de la realización de las consultas, los entrevistados hayan hecho mención a la temática o respondido otro de los puntos a examinar, la misma se desagrega y se incorpora al conjunto de respuestas de la pregunta correspondiente.

B – Preguntas realizadas y respuestas obtenidas de los consultados

B1 - ¿Qué género/tipo de videojuegos suelen realizar?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "(En cuánto al formato de los videojuegos): Videojuegos para dispositivos móviles, videojuegos para PC's, videojuegos en realidad virtual, en realidad aumentada y experiencias en realidad virtual y en realidad aumentada.

(En cuanto al género de los videojuegos): No, creo que vamos más por lo de terror, pero en estos últimos años, estuvimos trabajando mucho para hacer servicio para terceros. Entonces, es muy variado lo que tenemos. Es muy variado el tipo de juegos que hacemos. Y nosotros estamos entre aventura, terror, mobile. No tenemos una especialización. Creo que nuestro punto más fuerte como especialización es que trabajamos en realidad virtual y realidad aumentada. Porque no hay muchos colegas que hagan este tipo de laburos."

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "(En cuanto al tipo de videojuegos): No, la verdad que no. Mirá, hace un tiempo los de Cartoon Network nos tenían como "los pibes del puzzle". La verdad es que ya no.

Después, en cuanto a qué tipo de juegos. Estamos haciendo dos juegos de consola, que son más propios. Estamos haciendo un juego mobile y después estamos haciendo mucho HTML5, que es para web y móvil, pero desde el navegador, no como aplicación. Y género, estamos entre todos un poco, estamos

haciendo karting, tipo Mario Kart, estamos haciendo un juego más arcade, coach party cooperativo. Y después estamos haciendo un gestor de recursos en HTML5, un juego de ritmo en HTML5 y un juego más tipo solitario en HTML5. Al mismo tiempo, estamos trabajando con una herramienta lúdica de entrenamiento profesional en el deporte, que es el staffing que estamos haciendo hace dos años."

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) "Generalmente son proyectos con mucho énfasis en darle herramientas a los usuarios, los jugadores, para que creen contenido. Esta tecnología (Godot Engine) tiene mucha facilidad para crear herramientas para los jugadores. Entonces, generalmente, los proyectos que buscan crear productos de ese estilo optan por esta tecnología.

Los proyectos son muy variados, digamos. Yo he trabajado en proyectos para mobile, PC, juegos o herramientas que tienen que ver con más de corte científico, digamos, que es el proyecto en el que estoy ahora, que no tiene nada que ver con juegos. Pero las herramientas que estoy usando en este proyecto normalmente se utilizan para desarrollar videojuegos."

4 Andres Rossi (SISMO Games) Desarrollamos VJ casuales para consolas.

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Hacemos, principalmente, videojuegos para publicidad. Hacemos mucho juegos para eventos, juegos para ferias. Después también hacemos mantenimiento a juegos que ya están publicados. Generalmente son juegos de celular, de mobile. Eventualmente hacemos prototipado. También si alguna empresa necesita ver si algún juego funciona o quieren probar algo no lo pasan nosotros hacemos el prototipo rápido y lo volvemos.

Y estamos intentando entrar en el área de productos propios, hacer nuestro propio juego y publicarlo; pero bueno todavía no pudimos meter nada fuerte. Nosotros somos de Rosario, si bien la industria da la posibilidad de tener gente de forma remota, la idea del estudio es que sea un estudio rosarino. Entonces intentamos trabajar con gente acá de Rosario (...) actualmente estamos trabajando con cinco personas, también depende un poco del proyecto, el número puede subir o bajar, depende del trabajo que tenemos."

6 Manuel Carazo (Dedalord) Sí, particularmente todo lo que es mobile y también lo que son los juegos que le llaman Trading Arcade, DCG, como un par de juegos que tenía la empresa eran DCG y les fue bien, como ya al tener esa experiencia, le resulta muy fácil conseguir ese tipo de clientes también. Pero también bastante diverso, por ejemplo, el principal proyecto en el que estoy yo hoy en día es de un juego para Twitch, que es un concepto nuevo de una de estas empresas, que le llaman Side Games, pero bueno, eso no es muy popular. Son como la única empresa que está tratando de hacer algo así. Y después también hay

cosas con cripto, Hoy en día estamos tratando de tener clientes también que investigan con inteligencia artificial, como para buscar tecnologías nuevas. Algo de... Sí, eso creo que es lo principal, lo más destacable.

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) "Un poco de todo. Hemos hecho varias Visual Novels, porque permiten mucho arte, mucho texto. ¿Qué más? Hicimos muchos juegos así de tipo de plataformas o con puzzles en el medio. Arcade, hicimos el de la historia argentina, eran todos como minijuegos, así de French y Beruti con una especie de cañón de escarapelas y le tenías que tipo disparar de las escarapelas a la gente y la gente se volvía patriótica, todo así como muy muy bizarro, eran todos minijueguitos

De alguna manera, hacemos una crítica de los juegos desde un punto de vista político, de decir que los juegos siempre transmiten un mensaje. (...) Entonces, nada, como visibilizar esas cosas y, no sé, sí, hablar de cosas que nos interesan. Nos gustan los videojuegos, digamos, los juegos son divertidos. Pero siempre vamos a tratar de meter ahí un pequeño mensaje.

(En referencia al tipo de juegos que realizan): Desde un punto de vista súper social y artístico y con perspectiva de género y los juegos que hacemos también son muy políticos, muy políticos y muy como de protesta social. Hicimos un juego sobre el aborto, hicimos un juego sobre salud mental, sobre discriminación, sobre pueblos originarios e identidad latinoamericana. Hay uno que hizo Santiago, principalmente, con ayuda de un par de miembros más, que se llama Atuel, que es sobre la contaminación en el Río de Atuel y estuvo ganando premios así alrededor del mundo."

8 Guillermo Wyder (JamCeco) (El emprendimiento es reciente y solo tienen dos proyectos: uno realizado a partir de Plan Fomento 2021, y otro que se encuentra en marcha a partir de fondos Plan Fomento 2023 y un concurso de ADVA. Aún no hicieron a comercializar sus productos).

B2 - ¿Qué herramientas o softwares suelen utilizar para el desarrollo de un videojuego?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) Principalmente Unity, después también utilizamos Construct, y ahora algo de Unreal.

2 Mariano Obeid (Killabunnies) Trabajamos principalmente con tres tecnologías: Unity y Unreal —que son dos que vas a escuchar mucho.—Y después tenemos ahí una expertise muy fuerte de HTML5, que se va a escuchar un poco menos. Tenemos un motor propio que estamos ahora liberando, como software libre. Hasta el día de hoy es privativo nuestro, pero lo estamos liberando. Se llama PaniBox y bueno, tenemos un montón de trabajo ahí.

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) Una tecnología especializada que es Godot Engine. Bueno, justo el Godot Engine nació como un proyecto que nació en Argentina, pero creo que en 2013-2014 las personas que lo crearon decidieron hacer algo de código libre y abierto. Desde entonces empezó a crecer y hoy por hoy creo que llega a uno de los diez proyectos de código abierto más grandes del mundo, al menos en cantidad de colaboradores y actividad. Y, bueno, independientemente del dispositivo, no estamos circunscritos en la plataforma, sino más bien proyectos que utilizan ese tipo de tecnología.

4 Andres Rossi (SISMO Games) Unity 3d y Unreal Engine como las plataformas de desarrollo centrales, dentro de eso después de eso hay Arte 2D donde tenes Photoshop o Aseprite y en la parte 3d Blender.

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Nosotros usamos principalmente Unity, con Unity viene acarrado usar también Visual Studio y después, básicamente eso, después Visual depende de qué hacemos a veces, de vez en cuando podemos llegar a usar Photoshop o Illustrator o algo de eso.

En lo que es trabajo más del día a día, somos cuatro programadores y un diseñador gráfico. Pero depende del proyecto. Tenemos también a una persona que hace audio, que a veces participa. Y un game designer, que no es desarrollador, ni de la parte visual, es algo muy específico de nuestra industria. Y también a veces, depende del proyecto, podemos llegar a pedir a alguien que haga 3D o que haga animaciones, ilustración. "

6 Manuel Carazo (Dedalord). NR.

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) Una parte del equipo usa una cosa que se llama Construct, que es más programación visual. Y otra parte del equipo usa Unity, que es como el más clásico y tradicional. ¿Qué más? Yo uso Photoshop, uso Aseprite, y soy muy militante porque es un programa argentino. Alguno otro por Hypixel Edit, el músico usa FL Studio, Fitty Loops, y también algún otro que ande dando vueltas por ahí. Pero medio que nos manejamos con eso, Animate, sí, más o menos la suite de Adobe.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) Estamos usando Unity para el desarrollo programado en C-Sharp y después para todo lo demás que sea la generación de imágenes 2D son, usamos lo que es Adobe, Illustrator, Photoshop y toda la línea de Adobe, y para lo que es 3D usamos render, se dan permisos de producir en Unity.

B3 - ¿La empresa se encarga de modelos business to business o tienen proyectos propios?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) Tenemos una mixtura de eso. Hay algunos juegos que desarrollamos nosotros que lanzamos a las plataformas y otros juegos que ya tienen su cadena de comercialización que nosotros intervenimos en el desarrollo, no más. Cuando nosotros lo hacemos, actualmente estamos con las dos plataformas de Android y la de IOS, subiendo cosas allí. Nos estaría faltando la parte de marketing. Encontrar gente que nos apoye en marketing de videojuegos. Es decir, normalmente ese laburo lo hacen los publishers. La gente que hace el baking de los juegos. Pero estos juegos que estamos subiendo no pasan por ningún publisher, pasan por nuestra propia estructura y nos estaría faltando desarrollar esa parte de marketing fuerte.

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "En cuanto a servicios, generalmente es todo B2B, business to business. No tenés consumidor al final, no trabajamos casi con consumidor final.

En cuanto a modelos de negocio, tenemos como dos patas, que una se divide en tres. Una pata es producto propio, que es de alto riesgo y potencialmente alta ganancia, pero lleva tiempo, lleva inversión —nosotros no tenemos capital externo, es todo capital propio que fuimos construyendo a través de los años, no tenemos inversores afuera. Tenemos inversiones en proyectos, con publishers, pero no tenemos un capital social grande. Y la otra pata que es con la que mantenemos el día a día, que es servicios a terceros, donde ahí hacemos: work for hire, staffing y consultoría."

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) No, todo proyectos para terceros. Fue concebida así también, digamos. No había un objetivo de hacer servicio hasta poder sustentar y poder hacer un proyecto propio. Siempre fue administrar un equipo de ingenieros que trabajan en diferentes proyectos. Básicamente una persona que busca proyectos en ingenieros y en el medio vende por 10 y nos paga menos de 10, por así decirlo. Y bueno, eso es una diferencia.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "Tradicionalmente desarrollamos productos llave en mano para terceras empresas a pedido. Hoy día se desarrolla hasta el vertical slide que es una demo de juego y después con un publisher con los que estoy en contacto a través de rondas de negocios, relaciones que se han establecido, completa la inversión necesaria para que se lance el producto al mercado. Esa es la nueva etapa en la que está la empresa porque hay tren de productos en desarrollo

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Apuntamos a todo lo que es trabajos para clientes. Y depende del cliente el trabajo que se hace y el tipo de género y demás. Pero desde el estudio lo que buscamos hacer son principalmente lo que se llama cozy games, que son estos juegos que no te apuran con el tiempo, no hay violencia, no es necesario que seas ágil en cuanto a reflejos. Se podrían decir juegos como, no sé, Candy Crush. Buscamos, más que nada, juegos que tengan que ver con rompecabezas, juegos de puzzles, digamos, juegos en los que el usuario tenga que pensar, que se pueda tomar su tiempo y resolver algún problema en la cantidad de tiempo que le pueda a cada uno.

Tenemos un proyecto propio, pero no ha llegado a impactar económicamente para poder lanzarnos a hacer juegos propios, al menos no por ahora.

(Siendo consultado sobre el origen de sus clientes) Buenos Aires, gente en Buenos Aires. Tengo, sí, tengo un solo cliente acá en Rosario, pero el resto son todos de Buenos Aires."

6 Manuel Carazo (Dedalord) Trabajamos principalmente para clientes de Estados Unidos, aunque no únicamente. Brindamos servicios de work for hire, por modalidad, digamos, como por puesto y por hora. Yo no estoy en la negociación de los contratos. Y algunos clientes, por ejemplo, en otro proyecto que estoy entrando ahora, son unos británicos. Tiene que ver un poco, por si te sirve el dato, uno de los primeros juegos que tomó DedaLord de clientes internacionales fue para una empresa que se llama Kongrate y casi todos los clientes que tienen hoy en día son gente que trabajó en algún momento en Kongrate, después se fue a otra empresa o abrió su propia empresa y eso genera como se diría cuando no pones todos los huevos en la misma canasta, diversificación orgánica.

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) Como clientes hemos tenido —siempre hacemos para clientes, a veces hacemos juegos nuestros como la marcha del aborto, sobre todo cuando fue la pandemia que gente no podía salir a manifestarse. Entonces cada quien mandaba su dibujito o su fotito del avatar y poníamos el avatarcito y eran toda la marchita de gente. Y esos son juegos que hacemos nuestros. Tenemos como un proyecto ahora que lo tenemos medio encajonados justamente porque siempre uno termina trabajando por plata y los proyectos personales van quedando aislados pero tenemos la idea de eventualmente conseguir un publisher—.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) "Hasta ahora están trabajando en un solo proyecto y sería eso. O por lo menos, no sé, teniendo una demo estable como para poder presentable y si no es un publisher, veremos de buscar algún tipo de crowdfunding o de inversores ángeles (business angel), no sé cómo se llama, no recuerdo exactamente.

"

B4 - ¿Sabes cómo llevan a cabo el proceso de comercialización?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "(En cuanto a cómo llevan adelante la comercialización de proyectos propios): Haciendo esto, haciendo tercerizaciones, es decir, haciendo trabajos para terceros, logramos juntar una cantidad de dinero como para poder desarrollar nuestros productos. O hay veces que mientras estamos desarrollando para algún cliente, también tenemos otros colaboradores que nos están asistiendo con algunos proyectos propios, usando el dinero que viene, que circula desde lo que vendemos como servicios.

(En cuanto países donde han exportado): Trabajamos mucho por Uruguay, hemos hecho muchos desarrollos por Uruguay. Hemos hecho desarrollos para Estados Unidos y algunos para Europa."

2 Mariano Obeid (Killabunnies) (En la pregunta anterior también responde la cuestión aquí planteada)

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) No, por lo que sé... o sea, esa parte la maneja netamente mi jefe así que no sabía decirte mucho. Los clientes pueden ver el proyecto a más corto o largo plazo. (...) pero nada, por la cuestión comercial no te puedo decir mucho, pero porque no lo manejo, digamos. Sé que es algo que él maneja personalmente, que por ahí tiene que viajar dentro de Europa, a Estados Unidos, los contacta, se reúnen. Me puede decir que prioriza también que el proyecto sea interesante, además de que sea viable y que se pueda hacer. Y sé que la parte económica que cobra trata de que sea, de que esté bien pago, digamos. Entonces, no todo el mundo está dispuesto a pagar los precios que él pide. Eso es todo lo que le puedo decir de la parte comercial.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "En todos los casos, los publisher son publisher que están en Inglaterra o Estados Unidos, algunos pueden ser de Europa pero son globales, es anecdótico donde estén situados.

5 Martín Fernández (AnOtterGames) (No corresponde ya que no tienen proyectos propios, salvo uno que está parado; trabajan en proyectos work for hire)

6 Manuel Carazo (Dedalord) Yo mi rol es producir, coordino equipos. Y sí estoy en contacto con los clientes, pero no estoy en los números y los detalles de los contratos de imagen. Es más proveer en servicio en sí es decir: "bueno, ¿qué tenemos que hacer? Este juego, ok, para tal fecha lo tenemos, y muchas reuniones, y cosas así".

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) "Comercialmente hemos tenido mucha suerte, sinceramente, porque también es, o sea, es un poco suerte y es un poco que hacemos mucho lío todos. Tenemos una presencia fuerte en redes, entonces, como que nos conocen. Entonces hemos como captado clientes, gente que ha venido a nosotros a decir: necesitamos un juego sobre X. Y sacando algún tildado que nos quiere hacer hacer un juego de casino o algo así que no va mucho con nuestra política, en general es gente que nos elige porque ve que hacemos juegos como una perspectiva social, y entonces quiere que hagamos eso.

...Y sí, hemos trabajado para el ministerio de Cultura, para universidades, ahora estamos por terminar un juego para la Universidad de Santa Fe, para divulgación científica."

8 Guillermo Wyder (JamCeco) (El emprendimiento es reciente y solo tienen dos proyectos: uno realizado a partir de Plan Fomento 2021, y otro que se encuentra en marcha a partir de fondos Plan Fomento 2023 y un concurso de ADVA. Aún no hicieron a comercializar sus productos).

B5 - Antes de estar trabajando donde ahora estás, ¿formaste parte alguna vez de alguna empresa santafesina? ¿Cuál? ¿Cómo fue eso? ¿Has intentado armar un emprendimiento o proyecto propio?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) No corresponde, Marcos es el founder de MateCocido Games

2 Mariano Obeid (Killabunnies) No corresponde, Mariano es el founder de Killabunnies

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) "Entre 2016 y 2017 trabajé para One Eye Ant. Es una empresa que, bueno, no sé si sigue existiendo... pero era parte de Argentina con parte de capital estonio, digamos, participó de una aceleradora que, bueno, como parte de todo el proceso, le pedían que sea el 9% de la empresa, pero a cambio accedía a un montón de especialistas a lo largo de todo el mundo, y con consultorías gratuitas, pero básicamente la empresa es netamente de Santafesina. Y después, no. Después de ahí, todas las experiencias profesionales fueron internacionales. O sea, gente de, no sé, en el Caribe, en Chile, o ahora en Holanda. Salvo la primera, digamos, que fue cuando yo intenté armar mi propia empresa acá en Santa Fe, pero no prosperó mucho en corte empresa, digamos, sino más en emprendimiento. Así que esa sería la única, pero no sé si es. No sé si contaría.

(En referencia a la empresa que intentó formar): Entre 2008 y 2011, éramos un grupo de 6 personas. La mayoría de Santa Fe, pero había 2 personas de Paraná, Entre Ríos. Participamos de programas de incubación de la provincia de Santa Fe.

Fuimos a ferias comerciales de Buenos Aires. Coorganizamos eventos con la gente de la provincia. En ese momento, pero nada, en un momento con cuestiones internas y tensiones entre los integrantes, medio que... yo al menos en 2011 me distancié, creo que ellos siguieron un año más, pero no llegaron a publicar nada, creo que lo único que tenemos que... vio la luz del día, fue un juego para la empresa Milkaut, pero en un concurso, un solo desayuno saludable, presentamos un juego y quedó. Así que eso fue lo único que llegamos a publicar y que vio la luz. Al resto es como que no llegamos a publicarlo, lo cual es una lástima, porque había proyectos de dos años más o menos de trabajo que nada, quedaron en nada."

4 Andres Rossi (SISMO Games) No corresponde Andrés es founder de SISMOGames

5 Martín Fernández (AnOtterGames) No corresponde, Martín es founder de AnOtter Games

6 Manuel Carazo (Dedalord) "Y después, no sé, tuve la suerte de que un conocido que trabajaba en otra empresa que no hacía videojuegos, pero que el jefe quería incursionar en videojuegos y dijo: "bueno, si quisiéramos armar un segmento de videojuegos en la empresa, ¿cómo lo armaríamos? Y se les ocurrió llamarme a mí". Así que con la poca experiencia que teníamos, improvisamos un poco y aprendimos algunas cosas y no llegamos a ningún lado, pero acumulamos experiencia. Esos fueron como los inicios. Y después, bueno, todo lo que te contaba de Rosario Game Devs, que también nos ayudó a juntar más gente y hacer un poco más de número.

En el 2012 fundamos Rosario Game Devs, que era como un grupo autogestivo para fomentar el desarrollo de videojuegos en la ciudad. (...) Y empezamos a organizar algunos eventos. (...) Y después, con gente que estaba también participando en Rosario Game Devs, que participaban estas Jams. Y uno de esos grupos fue que dijimos: "bueno, hagamos este proyecto", primero era un proyecto en juego y después había ahí un pibe que empezó a manijearnos a todos como para decir qué tal si conseguimos clientes y tratamos de ganar algún peso por esto. Y tuvimos algunos proyectos ahí, pero después no resultó sustentable. Eso habrá sido 2015, por ahí. O sea, hace unos ocho años. Y lo que pasó puntualmente era que éramos un grupo de ocho personas y solamente teníamos dos programadores y uno de nuestros clientes eran otros chabones de Rosario, pero que tenían mucha más experiencia y tenían como empresas, eran perfil emprendedor, digamos, que inicialmente nos contrataban como les proveíamos servicios y después en un punto decidieron directamente contratar a nuestros dos programadores y quedamos en una empresa que no tenían programadores y, no sé, podríamos haber buscado otra gente, pero éramos más grupo de amigos, no estábamos tan, no funcionábamos tanto como empresa en sí.

Y después yo me vine acá a Buenos Aires, más o menos, en el 2017, porque no había muchas empresas allá de videojuegos, o sea, con algunos chicos allá también como que tuvimos nuestro propio emprendimiento, que dimos unos primeros pasos, pero no prosperó y después se desarmó. Y sí, desde el 2017 que estoy viviendo acá en Buenos Aires, pero también pensando en la posibilidad de volver."

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) (Tanto para la entrevistada, como para los otros miembros de la Cooperativa Matajuegos, es la primera experiencia dentro de la industria de videojuegos)

8 Guillermo Wyder (JamCeco) (En respuesta a si tienen antecedentes dentro de la industria de videojuegos): No, es la primera experiencia que tenemos. Yo trabajo en una empresa de técnico de marketing y diseño. Y el otro chico es programador, lo termino en la secundaria técnica, tiene de ahí su conocimiento, medio autodidacto también, y el trabajo administrativo yo lo estoy trabajando en una oficina técnica de una empresa.

B6 - Si sos o fuiste emprendedor del sector gaming, ¿encontraste alguna dificultad u obstáculo a la hora de llevar tu emprendimiento en la provincia?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "Mira, el problema más grande que tenemos en este momento es el financiero porque, bueno, el dólar y la imposibilidad de liquidar dólares tranquilamente es un problema que no lo vamos a poder resolver a nivel regional. (...)

En Rosario cuando una empresa está surgiendo, Buenos Aires la absorbe, porque les queda cómodo, están cerca y es un problema que estamos teniendo en este momento. Igual estamos impulsando a través del municipio de Rosario, a través de la Universidad Iberoamericana, y a través de ADVA y con créditos de Nación, estamos impulsando algunos cursos para emprendedores para que se generen semillas de empresa. Sabemos que hay desarrolladores, pero no hay empresas.

La pandemia cortó todo y ya después, porque eso fue muy difícil de coordinarlo, aparte es como que el mundo enloqueció y todo lo que hacíamos software necesitábamos estar desarrollando cosas para la gente que de repente se encontró sin poder ir a trabajar y necesitaba herramientas para implementar esos espacios y no se volvieron a tomar. Es un problema a nivel global y no los estamos aprovechando levantando nuestra vara de tarifas, porque no tenemos un acceso claro, es un mercado más allá de lo que uno logra individualmente."

2 Mariano Obeid (Killabunnies) Hay un montón de dificultades, sobre todo los estudios más jóvenes o los estudios que no tienen tanto compromiso local de migrar hacia afuera o de erradicarse afuera, erradicarse a veces en lo virtual, siguen trabajando en Argentina pero tienen el estudio legalmente en Estados Unidos, en Uruguay. Pero realmente no se puede de otra manera. No se puede realmente estar por los ciclos de cobranza que tiene el videojuego, que a mí me hagan un pago semestral, que yo tengo que hacer rendir durante seis meses, y se me pesifique a dólar oficial, con una inflación del 8%, no es viable para una industria, por muy bien que nos esté yendo como industria.

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) Siempre está que el grueso de la industria pasa por la Ciudad de Buenos Aires, un poco por cantidad de oportunidades y un poco también por la calidad de esas oportunidades. Estando en One Eye Ant, en el segundo año, cambiamos un poco la dinámica de la empresa a un modo más cooperativa, donde había una participación pareja entre todos, digamos. Y te puedo decir que, por ejemplo, los proyectos que uno, especialmente en lo que tiene que ver con Natural Gaming, o sea, que serían juegos para publicidades o campañas, así, juegos muy puntuales que por ahí se usan un día en un evento y después no se usan nunca más. Te puedo decir que había un orden de magnitud en el presupuesto que manejaban los clientes de acá de la provincia de Santa Fe, versus el mismo, hacías la oferta por el mismo juego en Buenos Aires y le podías poner un cero más a la derecha. Entonces era mucho más rentable una modalidad de un equipo instalado en la provincia de Santa Fe con persona con un rol comercial viviendo en CABA que saliera a vender acá dentro de la provincia para proyectos así duales y cortos, no siempre uno apuntaba a hacer proyectos que se pudieran comercializar internacionalmente pero los proyectos que pagaban los sueldos eran esos, que se hacían para alguna productora, para algún evento, para alguna marca y de nuevo todas esas oportunidades y están en CABA, no están acá en la provincia de Santa Fe, eso por un lado.

4 Andres Rossi (SISMO Games)

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Rosario está muy cerca de Buenos Aires y de Córdoba, que son los dos núcleos más grandes de desarrollo de videojuegos, principalmente de Buenos Aires. Si vieron los informes de la UNRaf, casi todo está ahí, pero el segundo núcleo grande es Córdoba. Entonces, durante mucho tiempo, todo se iba para allá. Incluso me llegan muchas ofertas de "Che, cerrá la empresa y venite para acá y trabajá para nosotros en el puesto de lo que sea". Es como que Buenos Aires tienta mucho y se llevó mucha gente durante mucho tiempo.

A partir de la pandemia empezamos a conseguir laburos afuera y es como muy fácil irse del país ahora. Te vas con laburo abajo del brazo, digamos, y eso nos

afecta a nosotros también, así que es como que tenemos esos dos lugares de fuga en la ciudad.

(En relación al Plan Fomento) lamentablemente ahora pasó a ser ventanilla continua, eso puede ser bueno o malo dependiendo de quién evalúa porque la industria sigue siendo poco valorada tanto a nivel software como a nivel cultura. Y antes teníamos asignado un monto fijo que era poco, pero bueno, era un monto, era decir bueno, tres millones son para videojuegos. (...) Ahora competimos con un libro, con una canción o con una película. "

6 Manuel Carazo (Dedalord)

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) Y siempre está la cuestión de la plata, diría, porque muchos de estos proyectos suelen ser muy con poca plata. Ahí está otro que me está olvidando. (...) Sacando la vez que trabajamos con el Comité Olímpico, en general siempre es poca plata porque es una cosa muy a pulmón y que se yo, si aún si hay una institución de fondos es como bueno la universidad y la universidad nunca tiene mucha plata tampoco para destinar la divulgación entonces eso es una cuestión y no sé estamos viendo de aplicar a más cosas afuera pero también hay como un tema legal ahí de cómo factura la cooperativa afuera y cómo ingresamos esa plata. O cómo le facturas a una persona que está en otro país. Hay cosas que tenemos que estudiar y que no sabemos cómo se hace y que sabemos que es complejo, pero nada, eso, es difícil.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) (Este fragmento va a modo de ilustrar que el emprendimiento entrevistado esta en una fase inicial y no tienen experiencias en el mundo de lo privado): Publicamos, por así decirlo, o sea, hicimos una presentación en la EVA, en la expresión de videojuegos, el año pasado, que fue seleccionado en el Plan Fomento de la Provincia, el Ministerio de Cultura, en el Plan Fomento del 2021, sería así, lo presentamos en el 2022 exactamente. Ese lo presentamos a nombre de mi socio, que es Diego, y este año nos volvimos a presentarlo en el Plan Fomento con otro proyecto que también ahora vamos, es el que estamos desarrollando ahora, que la idea sería presentarlo ya, a ver si podemos conseguir algún tipo de publisher o algo que ya nos permita, digamos, una entrada de dinero que nos dé la posibilidad de terminarlo o publicarlo.

B7 - ¿Cómo podemos fortalecer el ecosistema de desarrolladores en Santa Fe? (saberes técnicos, modelos de negocios, propiedad intelectual) ¿Y la empresarialidad?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) Nos favorecería mucho tener un una especie de distrito del conocimiento, tal vez no distrito per se, sino un edificio donde podamos convocarnos como estructura empresarial, es decir, compartir

recursos a nivel de edificios, que nos permitan estar en contacto con el resto de los colegas, no solamente en el área de videojuegos, sino en el área de TICS, de software. Sería muy interesante tener un distrito tech(...) Sería interesante también lograr algunas especies de cursos sobre comercialización de software, asesoramiento sobre marketing internacional, y bueno, ni hablar de tener una plataforma audiovisual propia.

2 Mariano Obeid (Killabunnies) (...) no hay incentivos para poner empresa, pero talento sobra. Sobra talento, es muy grosero. Tenemos un montón de universidades. Buenas universidades, la UNL, la UTN, incluso la Católica tiene un título de analista del sistema acá en Santa Fe, tiene la producción de videojuegos en la UNRaf, tiene programación, diseño y programación en la UNL, videojuegos. Los materiales están. ¿Qué falta? Emprolijar los incentivos, (...) pero yo no soy el que necesita tanto la ayuda, sino que el que lo necesita es el que está arrancando. Yo, obviamente, la voy a aprovechar porque creo que me han sacado tanto de todo; lo que me puedan devolver, yo creo que me corresponde. Pero debería ser al revés, debería de estar todo pensado para que el estudio que arranca tenga todo fácil y, a lo sumo, a medida que uno va creciendo te compliquen un poco y ahora es al revés. Subsidiarnos a las empresas de afuera y le complicamos la vida a la empresa chica que está naciendo y no vamos a ningún lado así.

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) Y después algo que veo, el principal problema era que siempre falta la pata de negocio. Es como que hay mucha gente con ganas de hacer cosas, pero le cuesta darle la perspectiva de producto. Siempre ese es el tramo que falta. O sea, desde la perspectiva de, si no lo vas a hacer como un hobby, vos tenés que crear algo que a alguien le interese poner plata y comprarlo, que también digamos es un problema en sí mismo porque como en todos lados, como en todas las industrias hay tendencias, salvo que tengas nivel de expertise altísimo, por lo general crear un videojuego nunca te va a llevar menos de 9 meses, un año, salvo que sea algo alcance muy, muy, muy acotado, entonces como que si vos te pones a seguir tendencias siempre está llegando tarde.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "Santa Fe tiene pendiente un acuerdo de política de desarrollo tecnológico desde hace 20 años. Yo formé parte de todas esas (INENTENDIBLE) yo funde la cámara de desarrollo de software, fui presidente de la cámara de VJ de argentina, soy presidente honorario de esa asociación. Hice un montón de cosas que no vienen al caso, o vienen al caso pero no hace falta enumerarlas.

Si tenemos un cambio de línea de gobierno, porque bueno, así se dan las elecciones, lo más probable es que nos encontremos hablando desde cero en un montón de situaciones donde todos los convocados a la mesa llevamos 20 años hablando de lo mismo. Entonces cuando se logran una identidad y un nivel de

respaldo de gobierno se da algún tipo de cambio. Incluso en tiempo pasado cuando se han mantenido las líneas de gobierno, vamos a decir, el socialismo tuvo muy buenas gestiones, y la gestión siguiente que siguió fue un desastre, y vos decías, pero como si son la misma gente, cambiaron funcionarios...y vos decís, cuáles son los acuerdos base? Trabajando con el gobierno actual, la dirigencia actual se empiezan a lograr buenos resultados y, si se llega a dar un cambio, no hay política de estado. Por eso.... políticas de gobierno que no tienen un consenso entre partidos y eso, antes o después nos cuesta caro porque, me consta el trabajo interno que hacen en los gobiernos para que eso se logre pero ya pasó mucho tiempo, y yo he visto y he colaborado con otras provincias que hoy nos aventajan. Siendo yo asesor para que se logren, o habiendo participado en otras provincias y no lograrlo en la propia...es un poco..."

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Estaría bueno también tener una ANR más grande. Por ejemplo, está Potenciar Videojuegos de la Nación, creo que son 10 millones. Córdoba tiene uno a nivel producción que también va por ahí, creo que están 6 millones o 10 millones, no me acuerdo.

Algo que nos serviría mucho son créditos blandos, digamos, con tasas bajas, Pero, sobre todo, a nosotros lo que más nos sirve es que se empiece a cobrar tiempo después, digamos, porque nosotros hasta que desarrollamos, no terminamos el desarrollo, no vemos ganancias. Es más o menos como en el cine, hasta que la película no se estrena, no podemos recibir ningún tipo de ganancias como para devolver la plata del crédito."

6 Manuel Carazo (Dedalord)

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) "Para mí la cuestión es, eso que te decía antes, evitar que la gente se vaya, digamos, evitar que no haya propuestas acá. No sabría cómo, no sé si invitando quizás a empresas grandes a que abran una sede acá. Creo que, no sé si es Globant o una de esas que tiene una sede en Rosario, pero no de desarrollo, sino como más de tipo localización pero no de videojuegos. Una opción es esa, alguna de estas empresas grandes que abra una sucursal acá y pueda dar trabajo... que no es lo que yo haría, yo no me iría a trabajar en una empresa así, pero sí es como una buena oportunidad laboral para alguien que recién se está formando y dice: "Bueno, también puedo hacer esto y quedarme". La verdad que no sabría cómo facilitar esas cosas.

Bueno, quizás también más visibilidad. Algo que pasa mucho en Capital y que a mí me jode que no pase acá es que allá hay eventos todo el tiempo de visibilización. Este fin de semana, por ejemplo, yo tengo que ir a exponer. Porque en el CCK hay un evento de arcades y de juegos nacionales y pasa mucho eso. Como que bueno, X Centro Cultural abre las puertas y muestra juegos argentinos. Entonces, es un lugar donde vas, expones tu trabajo, la gente viene, juega, mira, se

conectan otros desarrolladores, ve lo que están trabajando los demás. Eso es algo que en Buenos Aires pasa constantemente y que acá, no. Acá una vez cada tanto hay alguna muestra..."

8 Guillermo Wyder (JamCeco) "Nosotros, bueno, de más está decir que ya hemos tenido la ayuda de la provincia, como te dije, en los dos planes de Fomento que nos inscribimos. Lo que estaba bueno del año pasado, a diferencia de éste, que el año pasado nos habían asignado un mentor que nos guiaba en el desarrollo, y digamos que eso estuvo bueno. Fue una buena experiencia, no sirvió bastante. Este año ese lado lo cubrimos, por así decirlo, porque quedamos seleccionados en el NMPVP de Adva, que también te asignamos un mentor para el desarrollos y para lograr la publicación del juego, así que bueno, pero eso estuvo bueno. Sin duda, para un grupo de gente —nosotros pues somos un grupo chico—, para un grupo un poco más grande, cuatro o cinco chicos que ya por ahí tercerizan el trabajo y todo, sin duda, bueno, cualquier tipo de ayuda económica viene bien porque uno lo hace a pulmón.

Y además, creo que tipos de orientaciones o, clínicas o cursos o lo que sea, yo creo que una de las mayores falencias, por así decirlo, o debilidades es el tema de organización de tiempo y organización de trabajo. Como que la mayoría de la gente lo hace de hobby o de alguna manera. Es decir, cuando usted van a hacer un videojuego o cualquier videojuego, caemos junto con dos o tres personas que conozco. "

B8 - ¿Qué piensan de las normativas que existen en relación a la industria? ¿Reconocen impactos de las mismas (positivos o negativos)? ¿Dónde los detectan?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "Hay una cuestión importante, interesantísima con la nueva ley de monotributo tech... se está subsidiando a las empresas extranjeras. Cualquier empresa extranjera le deposita a un programador 1,500 dólares en su tarjeta, en su billetera virtual. Y nosotros, para pagar lo mismo, tenemos que importar casi 2,500 dólares. Es decir, es una desventaja enorme competir contra eso. No sé qué se puede hacer a nivel local, pero lo que estamos fomentando es que todos los recursos dejen de trabajar localmente, trabajen para afuera, a la gente de afuera le conviene porque no tienen ningún cargo, tienen personal especializado y nosotros en realidad estamos liquidando la industria local, pasa en Santa Fe, en Córdoba, en Mendoza, en Buenos Aires, no creo que sea algo que se pueda resolver de manera simple pero no sé, hoy por hoy eso es un problema, un problema grave.

Tenemos algunas trabas impositivas bastante importantes. Nosotros, por ejemplo, podemos llegar a ingresar dinero para el desarrollo y se ingresa cada cuatro meses o cada seis meses, depende de cómo se haya pautado. Entonces,

cuando te entra un pago, ese mes que lo proyecta en el que vas a cobrar lo mismo todos los meses por ganancia, es, impositivamente, hay algunas cuestiones que son muy complejas, muy complejas. Realmente es complicado hoy intentar desarrollar desde Argentina. Es muy complicado. Lo seguimos intentando porque somos testarudos, pero es complicado."

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "Hay una política tácita de la economía nacional que se termina convirtiendo en un subsidio a la empresa de afuera, que ha convertido eso en una migración de recursos, un cargo de recursos humanos muy grande. Se planteó el monotributo tech, lo que hace es que los empleadores nacionales, que ya estábamos en desventaja, perdamos la única ventaja que teníamos es que esa plata la tenías en negro no declarada —que la podías declarar, tenías que pagar un 2% en bienes personales y un poquito más; porque nadie te prohíbe tener guita afuera—. Pero la tenías no declarada, ahora la tenías declarada con un monotributo. Con ese monotributo que la declarabas, ya podías ir a comprar un auto, tener un préstamo, tener ese algoito en blanco. La única ventaja que teníamos nosotros, que pagábamos el triple a cambio de que sea blanca. Y ahora el monotributista podía cobrarlo en dólares. Entonces realmente ha habido una baja, un decrecimiento en la industria de recursos. No de la industria, de los recursos registrados. Porque muchos han optado por abrir una empresa fuera para empezar a pagar a los empleados de acá, salteando el fisco argentino, porque el fisco argentino te juega en contra. No es nuestro caso, nosotros estamos todos acá en blanco, de acá a Argentina.

Obviamente, yo podría estar cobrando cinco veces lo que estoy cobrando como dueño de estudio, trabajando para afuera como programador. No es mi objetivo de vida juntar dólares en negro. Mi objetivo de vida es hacer otra cosa. No hay incentivos para poner empresa, pero talento sobra. Sobra talento, es muy grosero. "

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) (En referencia al monotributo tecnológico): Bueno, me parece acertado, creo que hay un montón de profesionales que por ahí no están trayendo divisas al país por un montón de cuestiones que son bastante restrictivas. Entiendo perfectamente las medidas que por ahí está tomando el gobierno porque hay una deuda muy muy difícil de pagar digamos. Me sorprendió gratamente enterarme que aprobaron esa medida digamos, imagino que es para tratar de traer divisas al país creo que hay un clima de mucha desconfianza con eso, sé gente que no incluso teniendo esa facilidad opta por no no tomarla y utilizar canales que por ahí pueden llegar a ser más inseguros o incluso más costosos, pero que, de alguna forma, no los exponen de alguna forma a lo que sería el, digamos, blanquear nada o exponerse a cualquier tipo de contacto con los organismos fiscales. Y bueno, no sé, creo que hay como un clima de mucha inestabilidad económica y la gente como que no sabe a qué atenerse y eso es como que

profundiza todo el clima de incertidumbre, digamos. Entonces, como que nadie quiere hacer ningún movimiento brusco, al menos por ahora.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "Mira la ley del software fue una ley de avanzada. En un momento se incorporaron un centenar...doscientas... no me acuerdo el número exacto de empresas y a partir de ahí se volvió muy difícil y empezó a ver diferencias entre la parte de producción y el fisco, básicamente. esa ley se fue entorpeciendo cuando se prorroga la ley, la hicieron bastante inaccesible, entró gente a trabajar en ayudar y se flexibilizó, te estoy hablando ya que esto fue entre 2004 y 2012.... se flexibilizo y se logró una mejora una incorporación pero al estado a veces no le gusta que algunas políticas de gobierno se implementen. Porque el estado tiene que recaudar, no tiene que perdonar, entonces se fue entorpeciendo la ley del software. La ley de economía del conocimiento que yo colabore, el propio observatorio de la industria de VJ de argentina colaboró para que el sector de VJ e información ayude en esa formación a darle marco, lo cual fue muy grato porque uno siempre busca, como el excelente laburo que hacen ustedes, que es construir información, ayuda a eso. Mañana están en Rafaela gente que viene a dar una charla del Min. de economía del conocimiento para la ley de economía del conocimiento. De vuelta, el alcance de la ley es el universo y sus alrededores. Creo yo que la intención es buena pero los que están en condiciones de aplicar son los que estaban en la industria del software de antes y algunos más, y he visto un gran esfuerzo porque se pueda aplicar ahora. Un esfuerzo que me parece la antesala nuevamente a que venga y le de un golpe a la ley el próximo gobierno. Es lo que te puedo decir por la impresión y por haber colaborado con estas leyes. Entonces, de vuelta, es un acuerdo a un plan de desarrollo y, ¿que nos va a identificar? Algo que yo veo muy valioso es que se está trabajando en la marca Game. ar que es para que haya una marca país de argentina en el tema VJ y se ha logrado entre las personas que estamos, uno va tomando distintos roles...se busca sostener una política pública pero según el gobierno tiene un nivel de anclaje u otro...entonces, Argentina tiene la intención, falla en la ejecución./// Mirá, Santa Fe tiene el desafío específico, por eso es tan importante que mostremos resultados de lugares como el caso que me toca en la Universidad y demás, poder acompañar que se cree esa política pública. De que la presión macroeconómica hace que siempre nos repleguemos a las mismas bases. Santa Fe es una provincia agroexportadora, lo que le pasa al agro le pasa al resto y a joderse, y hoy Argentina se ha transformado en lo mismo. Entonces el plan de trabajo, ejecutarlo y realmente entender que no tenemos opción porque nosotros somos un país de una economía precolombina, o sea, dependemos de sí llueve o no, y la oportunidad por ej. en Sta Fe con el plan de crear 500 empresas en 2030, son iniciativas super potentes y a uno en un momento de que pasen en cambio uno ya tiene la certeza de que los que vienen suelen desestimar lo que hizo el anterior, y eso es doloroso porque los agentes no cambian. Entonces Santa Fe, creo que, eso, existe un proyecto del año

2007(8 donde estaba el plan estratégico para el sector del software totalmente escrito por todas las cámaras y cluster de la provincia, y eso incluía el VJ, porque soy una de las personas que participó de la redacción.

AG: Nunca se pudo avanzar?

AR: Pero ni siquiera la gestión que siguió a la que la redactó, tomó eso. Entonces esa es la parte... Creo que es clave entender que hay una emergencia que no tiene que ver con lo económico, tiene que ver con lo climático. La matriz productiva de nuestra región está severamente amenazada y puede pasar que en 10 años nos de un vuelco tremendo, y si no tenemos una reconversión muy relevante vamos a quedar con lo puesto, y Santa Fe tiene la potencia. Córdoba supo hacer lo que Santa Fe planificó pero no pudo bajar. "

5 Martín Fernández (AnOtterGames) Por ahora trabajo solo con gente de Argentina, así que no tengo mucha experiencia en eso. También, aparte, hace muy poco que estoy trabajando como SRL, digamos, a nivel empresa en sí, todo muy nuevo, entonces no llega a ver un montón de cosas, lo que sí les puedo decir que eso, creo que lo ve todo el mundo, es nosotros todo lo que usamos lo pagamos en dólares y cuando lo cobramos lo cobramos en pesos, entonces todo nos sale a dólar 500 y después cuando cobramos algo de afuera entra a 250.

6 Manuel Carazo (Dedalord) "Puntualmente lo del monotributo tecnológico, yo no conozco a nadie que lo use o tal vez y solo que no sé qué lo están usando. O sea, nadie me lo ha comentado ni me dio muchos detalles. (...) Pero yo diría que lo del monotributo tecnológico está copado, capaz tenga cosas para mejorar.

El principal problema creo que hoy en día para una industria como la nuestra es las exportaciones y las cuestiones del tipo de cambio y todo eso —que también no sé si a nivel provincia hay mucho que se puede hacer, capaz si algún tipo de parche o algo así—. Y también no creo que sea algo sustentable a largo plazo, así que capaz es cuestión más de proyectar: "Bueno, en un futuro escenario, en dos o tres años, cuando la situación cambie, cómo queremos llegar a ese momento y qué tipo de planes queremos hacer para una situación optimista, digamos.

Pero a pesar de todo eso, sí uno escucha mucho de gente que se ha ido del país porque considera que tiene —por ahí no sé si un muy mejor sueldo—, pero sí una mejor calidad de vida, aunque eso también es medio personal. Pero yo por la actividad que veo de los eventos que hay, esto relacionado a las rondas de negocios y demás, y los proyectos que uno se entera que por ahí las empresas más grandes que consiguen algún contrato e iniciar un proyecto nuevo, Creo que en general está bastante bien y como te decía fue un año medio complicado, pero creo

que nada, se lo sobrevivió, no fue el fin del mundo, ha habido cosas peores y soy optimista en general a nivel del país y videojuegos."

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) Sinceramente, tengo pendiente de leerlo bien. Porque todo lo que sea, así este tipo de cuestiones, me cuesta un montón entenderlo. Entonces no es como que tengo que sentarme y leerme toda la página de la AFIP y tratar de entender cómo funcionan las cosas, entonces como que tengo pendiente... a priori vi el lanzamiento, es algo así como que podés, justamente lo que decía antes, como podés entrar, tener una cuenta en dólares o pasado el dólar a un cambio más beneficioso, más cerca del blue, el contado con LIQUI [sic] Eso sí, no tuve ni tiempo ni necesidad de revisarlo, pero a priori sonaba súper y quiero ver si nos sirve.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) "(En relación al monotributo tech): No, no, exactamente en verdad. Sí, sí, sí que hubo, bien, en diferentes lugares Incluso salió una noticia de todo que estaba, todo ponía el grito en el cielo por el tema no ahonde en el tema en concreto la verdad.

B9 - ¿Qué políticas públicas deben trabajarse en Santa Fe para fortalecer la industria allí?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "Nos serviría mucho para generar una marca Santa Fe, que sería muy importante. Ahora que tenemos un par de universidades que se están sumando a desarrollar (...) Entonces estaría muy bueno tener un evento regional que nos aúne, nos difunda y nos permita hacer el networking entre nosotros, el conocernos entre nosotros. Tal vez si desde economía del conocimiento pudiésemos lograr el apoyo, tal vez para fomentar EVA o para hacer que la actividad no solamente se quede en Santa Fe o Rosario, sino que pudiésemos extenderla a Reconquista o Rafaela.

Necesitamos una apoyatura en la cuestión del emprendedurismo. Sobre todo para dar trabajo local."

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "Podría ser una buena estrategia generar incentivos para la formación de nuevos emprendimientos a fondo perdido. En el sentido de lo que te decía hoy: emprendimiento que fracasa es un semillero de emprendedores en esta industria, por la resiliencia que tiene. Entonces, podés decir: "Ok, esta guita va a fondo perdido, iniciativas para emprendimientos nuevos, e intentar que muchos de todo eso que está de aficionado o de profesional hacia afuera se empiecen a formalizar acá, a crecer y a tomar empleados". Pero yo creo que sería bueno eso, hacer una inyección, no para los estudios que ya están —los que ya estamos, obviamente, si está la posibilidad siempre estamos para recibir dinero—, pero estudios nuevos. Decir: "Che, si ustedes agarran y se conforman

como estudios y hacen esto"... Había una línea que se llamaba Paseo Santafesino, que el último gobierno reformuló como Plan Fomento a las Industrias culturales, y la verdad se fue achicando mucho el presupuesto. Y era por ahí, porque de vuelta, la plata que quedaba no servía para terminar un juego. Una inyección de coraje para que se animen.

A mí llevar adelante el estudio, tenerlo abierto, me está saliendo 26 mil dólares al mes. Son 9 millones de pesos al mes. Abrir las puertas. Si me das un millón de pesos para hacer videojuegos, me lo paso por las bolas, hablando mal y pronto (sic). Pero el estudio de chicos que están terminando la carrera y quieren tener un emprendimiento... que también no les va a alcanzar un millón de pesos. Pero que están ahí en el borde: "Che, ¿nos aventuramos ahí o no?" Te sale un millón menos de lo que iba a salir. "Che, está bueno. Vamos a hacerlo". Yo creo que es por ahí. "

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) Después algo que veo, el principal problema era que siempre falta la pata de negocio. Es como que hay mucha gente con ganas de hacer cosas, pero le cuesta darle la perspectiva de producto. Siempre ese es el tramo que falta. O sea, desde la perspectiva de, si no lo vas a hacer como un hobby, vos tenés que crear algo que a alguien le interese poner plata y comprarlo, que también digamos es un problema en sí mismo porque como en todos lados, como en todas las industrias hay tendencias, salvo que tengas nivel de expertise altísimo, por lo general crear un videojuego nunca te va a llevar menos de 9 meses, un año, salvo que sea algo alcance muy, muy, muy acotado, entonces como que si vos te pones a seguir tendencias siempre está llegando tarde.

4 Andres Rossi (SISMO Games)

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "Por ejemplo, está bueno tener incentivos como lo que es Plan Fomento en el área de cultura. Lamentablemente ahora es como que dejó de haber un concurso anual, pasó a ser ventanilla continua, eso puede ser bueno o malo dependiendo de bueno quién evalúa porque la industria sigue siendo poco valorada tanto a nivel software como a nivel cultura porque el libro es más cultura que el videojuego y sigue habiendo un poco ese prejuicio. Entonces siempre dependemos mucho de quién evalúa. Y antes teníamos asignado un monto fijo que era poco, pero bueno, era un monto, era decir bueno, tres millones son para videojuegos, independientemente de qué es lo que se postule el otro en el resto de las áreas. Ahora eso ya depende un poco de quién evalúa, porque nosotros competimos con un libro, con una canción o con una película.

Pero está bueno tener ese tipo de incentivos, digamos tener ANRs, ya sea como de bajo monto para los que recién están empezando, o sea que sean de bajo monto y que se pida poco al que aplica porque muchas veces nosotros, yo aparte

de tener el estudio, soy presidente de la asociación de desarrolladores de videojuegos de acá de Rosario y nosotros trabajamos con mucha gente que nada recién está empezando. Muchos estudiantes o gente que está intentando cambiar de área y les sirve mucho recibir un monto que les permita al menos intentar hacer un proyecto chiquito o bueno que les permita estar seis meses de forma independiente, financiándose un proyecto. Después, a nivel más empresa, estaría bueno también tener una ANR más grande. Por ejemplo, está Potenciar Videojuegos de la Nación, creo que son 10 millones, o al menos eran. Si no me equivoco, ahora no me acuerdo muy con cómo se llamaba, pero tener algo así, o por ejemplo Córdoba tiene uno a nivel producción que también va por ahí, creo que están 6 millones o 10 millones, no me acuerdo. Y después también algo que nos serviría mucho son créditos blandos, digamos, con tasas bajas, Pero, sobre todo, a nosotros lo que más nos sirve es que se empiece a cobrar tiempo después, digamos, porque nosotros hasta que desarrollamos, no terminamos el desarrollo, no vemos ganancias. Es más o menos como en el cine, hasta que la película no se estrena, no podemos recibir ningún tipo de ganancias como para devolver la plata del crédito.

Los eventos yo creo que son importantes, pero no sé si son útiles en cuestión de ventas. O sea, para mí son importantes, está bien que se muestre la industria, que se sepa que se puede trabajar de esto, que se sepa que es una industria fuerte, pero como no tenemos mercado interno en Argentina, a nivel de producción o a nivel de ganancia no nos impacta tanto. Hay eventos como la EDVA, por ejemplo, que no los hace el gobierno, pero lo hace la Asociación de Desarrolladores de Videojuegos, que eso sí está bueno, pues traen a los inversores de afuera, entonces sí tiene un impacto directo en cerrar un deal con algún publisher y bien, eso es como que se invirtió en ir a ese lugar para conseguir ese contrato. Pero qué sé yo, eventos como el MICA, por ejemplo, bueno, de casualidad puedes llegar a encontrar a alguien que te dé algún laburo, pero casi no hay mercado interno."

6 Manuel Carazo (Dedalord) "Hubo, tal vez, un deterioro vinculado al Plan de Fomento que en su momento estaba bastante copado y creo que fue hace unos dos o tres años que la categoría de videojuegos no ofrecían tanto fondos y en general creo que no había mucho presupuesto para todo ese plan. Y me decía ahora que comparten categorías de videojuegos con otras cosas como software o que o que bonifican y les suman puntos a cosas que tengan que ver con, creo que otras industrias como videojuegos relacionados al campo, no sé, a las vacas, y algo así me decía. No vi los detalles, tendría que ver realmente cómo son las bases del concurso hoy en día, pero cosas medio raras, no sé. Y bueno, y capaz, el Plan Fomento creo que se llamaba Convocatoria Santa Fe en su momento. Y que creo que sirvió bastante para que algunos grupos puedan tratar de empezar a formalizarse.

Y bueno, capacitaciones, lo que es buscar inversiones, siempre tratando de que sean, sí está bueno cuando hay como planes para fomentar desde el gobierno y desde las instituciones públicas, pero en última instancia lo que queremos es también conseguir inversiones extranjeras, obviamente."

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) Cualquier taller que se pueda dar para mi suma un montón, que eso es otra cosa que también pasa mucho en otros lados. Pueden ser presenciales o pueden ser virtuales, pero sí, como dar talleres... también las universidades. No sé ahora, pero hace un par de años cuando terminé de cursar, justo antes de la pandemia, en la Universidad de Artes no se hablaba de videojuegos. Entonces no era algo que podías decir: "bueno, hago Bellas Artes y me puedo dedicar a esto". Recién recién había salido la especialización en arte tecnodigital. Y ahí veías un poquito de animación, podías usar un software de música, tenías un poquito ahí de audiovisuales, tampoco había como muchos juegos con videojuegos. O sea, para mí una cátedra en la universidad sería ideal, pero por lo menos empezar con cursos, cada tanto cursos a la comunidad, alguna jornada, alguna jam.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) A nosotros lo que nos está faltando puntualmente es el tema de producción. Todo lo que tenga que ver con organización de ingresos, búsqueda de gente, manejo de gente, todo lo que tiene que ver con la producción que incluso veo que no hay mucha gente que se dedica a lo que es la producción del videojuego. Sí hay muchos programadores, muchos diseñadores, pero falta gente que sea la que se pone el equipo en el hombro y te está diciendo: "bueno, haceme esto por esta semana y esto por la otra". O sea, no sé si un project manager, pero un poco más de ánimo, porque también tiene que ser que salga a buscar los ingresos o la manera de mantener el equipo al ferrote. Yo creo que hace falta un poco de conocimiento de eso.

B10 -¿Cuál es el contexto actual de la profesionalización de la industria de videojuegos en Santa Fe? ¿Qué ciudades o localidades están más involucradas con este sector?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) A nivel interno, estamos detrás de Córdoba. Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza, Entre Ríos. Eso es en videojuegos. No te sabría decir exactamente cuántas personas hay trabajando en videojuegos (...) En todo el país, hay 1700 trabajos registrados confirmados. Pero nosotros estimamos que tiene que haber el triple. Y en Santa Fe, hasta donde yo sé, las empresas que tenemos están acá en la ciudad de Santa Fe. En Rosario no hay empresas radicadas, estamos intentando a través de ADVA hacer que Rosario tenga empresas de desarrollo, no solamente desarrolladores. Hay desarrolladores, no hay empresas.

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "Mirá, siempre nos llamó la atención Rosario, la cantidad de densidad poblacional que hay en la región y la cantidad de gente experta con muy buen nivel en Rosario. Que muchos terminan se terminan yendo a vivir a Buenos Aires, a trabajar en los estudios más grosos. Ahora están los chicos de AnOtter Games que empezaron hace poco. Pero nunca termina de cuajar un emprendimiento en Rosario. No entendemos el porqué. Estuvimos trabajando el año pasado justamente en hacer capacitaciones más hacia el empresarial-administrativo. No tanto lo técnico, porque técnicamente Rosario tal vez está mejor que Santa Fe o Rafaela, pero en Rafaela y Santa Fe hay más estudios. Capaz que pues tenemos más hambre (risas), no sé, sentir que Buenos Aires está más lejos. En cambio, tal vez, en Rosario está un viajecito ahí. (...) Siempre eso fue muy llamativo, como en Rosario no podemos lograr que cuaje más estudios con la cantidad de gente talentosa que hay; Rafaela lo mismo, con la Universidad de Rafaela como faro. Muchas veces es eso, lo importante es tener una persona que se anima a mostrar lo que sucede, o tome la parte de discusión y después toda esa comunidad que está abajo de las piedras escondido, se muestren. Yo creo que, a ver, Santa Fe —voy a hablar de números y después de cómo lo percibo yo—, según el Observatorio, vos tenés Capital Federal con un 45% de la producción y después un cordón productivo bien fuerte Mendoza-Córdoba-Santa Fe. (...) Entonces yo creo que venimos terceros atrás de Córdoba en la región. Córdoba también tiene un montón más de gente que nosotros. Me acuerdo lo que es la exportación por persona de Argentina del INDEC, que habla justamente de población argentina en contra de exportaciones, ¿no? Y como en Santa Fe tenemos, está bien, tenés el 35% de la exportación provincia de Provincia de Buenos Aires, 32/30% Córdoba, creo que era 28/27% Santa fe. Pero la provincia de Buenos Aires tiene 38% de la población y nosotros tenemos el 7,5%. Entonces la exportación per cápita de Santa Fe era sin duda el quíntuple de la media, o el séxtuple que es la media. Yo creo que nos pasa lo mismo, somos menos estudios pero bastante sólidos, mucho incipiente.

Pero bueno, la situación provincial es esa. Hay un polo muy grande en Rafaela que tiene que ver mucho con la carrera, la carrera les abrió mucho la cabeza, mucho talento, muy grosos. Tenés hasta en Santa Fe y en Rosario tenés un montón de profesionales trabajando para afuera en ningún estudio pujando como tal.

Muchas veces, les va a pasar a ustedes, el crecimiento de la industria no lo ves en los números. La gente que no les van a querer atender o no les van a querer dar números, porque no sé, hay un miedo medio ilógico. Por otra parte, porque son números que se han ido de la economía argentina, son empresas que están acá, está cada uno en su lugar, no tiene una oficina, cada uno en su casa, trabajan para una empresa americana que en realidad es de otro argentino, que cobra afuera, paga desde afuera, nada pasa por el fisco argentino pero se está produciendo acá.

Y eso ha generado que en los números sean una cosa, cuando la realidad es totalmente otra. La industria nacional ha crecido un montón, tenemos estudios cada vez más estables. Si ves la torta de lo que fue el Observatorio vas a ver que tenés un 15% de los estudios, tienes más de 10 años. Después tenés un 30% y tienes más de 5 años, y en realidad tenés 55% de los estudios con menos de 5 años, porque es una industria que es de alto pero es muy resiliente.

Hay demasiado trabajo actualmente y no nos estamos peleando o compitiendo. Y el que crezca en la región nos da mejor reputación, nos da elasticidad. Para mí es mucho práctico tener un equipo profesional de 10 profesionales grosos y yo sé que voy y digo “Che muchachos, los necesito para este proyecto ¿cuánto me sale?”, taca y pumba, les pongo la plata que me responda para que me hagan un aumento temporal de un proyecto y terminarlo en vez de yo tener que sumar 10 de personas, entrenarlas... me sirve también, egoístamente me sirve. Pero pero es eso, para mí, si vos preguntas a dónde deberían ir a actual los fondos de incentivos, a eso, plata a fondo perdido para estudios nuevos. Cerrando los ojos y diciendo: “Esto es capaz que ninguno de los proyectos que fondeamos hace guita, pero le metí nafta al fuego así crecen”. Condición: radíquense. Condición: tiene que ser al menos tanto, no sé... para mí va por ahí.”

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) Te puedo decir que yo ahí estaba en la ciudad de Rosario, yo sé que por ahí, sé que en Rafaela por ejemplo, hay empresas que se manejan, que tienen ya su cartera de clientes, tienen sus formas a las cosas que trabajan con licencias de otras personas, o sea, de otras licencias que no son propias y tiene un buen negocio bastante bien aceitado. En Buenos Aires lo que siempre termina pasando es que antes de poder llegar a generar una masa crítica de personas capacitadas que pueden armar una empresa y prosperar, siempre se termina yendo a Buenos Aires. O las buscan las empresas o toman la decisión de decir, Al menos, en Rosario pasa eso. Hay muy, muy pocas empresas ahí en Rosario que se dediquen exclusivamente. Te puedo decir que hay empresas de software que también quisieran abrir una unidad de negocio dedicada a videojuego, pero gente que se dedique íntegramente a videojuegos. Y se me ocurre una que es gente amiga que conozco, que sé que están laburando exclusivamente eso y les va bastante bien por suerte... pero bueno, eso es como que nunca he llegado a haber algo masa crítica para eso y bueno, qué sé yo... no pasa lo mismo en Córdoba, que sé hace 15 años más o menos estuvo Gameloft, una vez que se fue Gameloft dejó como un cimiento bastante sólido de gente capacitada para hacer videojuegos. Se formaron bastante empresas que tuvieron un ciclo de vida bastante variado, algunas prosperaron, otras no, pero es como que ya aceleró muchísimo el proceso de creación de una industria a nivel provincial y creo que después de CABA debe ser uno de los lugares con industrias más sólidas que en Argentina, la provincia de Córdoba, que también cuentan con mucho impulso a nivel gobierno de la provincia, digamos, allá, está bastante cuidado y apoyado.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "Yo diría muy buena, ni siquiera buena, por el compromiso que tenemos todos los actores de todos los órdenes, públicos, privados, intermedio.. el hecho de que la universidad, y acá si hablo de la UNRAF porque estoy muy involucrado con eso y porque yo trasladó todas las relaciones y vínculos y acciones que llevó adelante para que se vuelquen ahí. Se transforma en un actor clave, pero en lo concreto porque hay un compromiso humano muy concreto en que haya un desarrollo económico y personal de la gente, es decir que haya buenos profesionales. Ser buen profesional en esto significa que salgamos a aguantar los trapos no que seas técnicamente bueno programando en Unity, no no, vos acá tenés que traer negocios (SE INTERRUMPE)...

Estábamos hablando de la profesionalización...profesional no es acá el que sabe programar Unity o hace una gran placa, a las necesidades de Argentina. Es quien pueda ayudar a potenciar y concretar los negocios. Si no tenemos esa cuestión... lo resumo con el mejor ejemplo de los valores de Argentina cuando tenemos tanto ida y vuelta: la selección consiguió la copa del mundo, fue un trabajo en equipo, una sincronidad tremenda y un esfuerzo tremendo alineado en el objetivo. Bueno acá es eso, vos decís "tenemos el mejor arquero"... se fue desarrollando eso, nosotros estamos en esa situación entonces es clave que se entienda que acá ser profesional es ayudar a la generación de negocios. Que una persona sea muy buena en artes, bueno pero eso se tiene que alinear con el negocio porque sino lo que tenemos es gente que para lo único que sirve es para ser contratada por empresas extranjeras y no vamos a tener la capacidad de retenerlos nunca, porque el estadio que le falta es lo que es crítico en la realidad nuestra. La pyme en Argentina está permanentemente, y hablo mucho más lejos que de VJ, interpelada por el hecho de "che, tiene sentido hacer esto?". Si de hecho, yo soy una persona que tiene ofertas de trabajo, y no estoy en mala situación económica ni nada de eso, pero hay ofertas con las que triplicó el ingreso y trabajo un tercio de lo que trabajo acá y multiplicas por tres el ingreso...mi convicción es generar ecosistema de negocios, ayudar, yo elijo la argentina siempre, y mi ciudad, para que se genere ese desarrollo. pero tiene que estar orientado a negocio, dejemos de hablar en lo profesional de conocimientos técnicos porque nos vamos al pasto. Y que cualquier persona con algún expertise entienda qué rol tiene en la cadena eso es algo que cuesta mucho esfuerzo, cuando se entiende llega la copa del mundo.

5 Martín Fernández (AnOtterGames) Siempre hay mucha más demanda de programadores, eso seguro, hay mucha más demanda. Y como en una siguiente escala está la parte de arte y después viene el game design y la música. O sea, es como que te podría decir que un 50% es programación, 30% arte, 10% audio, 10% game design y ponerle un cero como algo al resto de las cosas: digamos, narrativa, voice acting y todo lo demás. Eso al menos para mí. En mi caso

yo incluso tengo más solicitud de programadores porque la mayoría de los clientes que me llegan ya tienen resuelta la parte de gráfica porque son empresas de publicidad, entonces ya la parte gráfica ya la tienen. O bueno, alguno de mis clientes está bien con la parte gráfica, solo cuando tiene exceso de laburo de programación me deriva.

6 Manuel Carazo (Dedalord) "Por un lado me decían (la gente de RGD) que lo ven como una región aislada, que eso no sé bien, o sea, no entendería bien las causas de eso. Él decía como que costaba que la gente vaya a visitar a Rosario y costaba que la gente de Rosario interactúe con gente de otras regiones (...)

Y después otra cosa que creo que también, como haciendo autocrítica en lo que yo participé de RGD en su momento, podríamos haber enfocado un poco más en toda la parte de negocios de videojuegos, no sólo en capacitación de hacer el juego en sí, sino en toda la parte más de hacerlo sustentable y como un negocio a largo plazo. "

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos)

8 Guillermo Wyder (JamCeco)

B11 - ¿Qué disciplina de la industria es la que tiene mayor demanda de profesionales trabajando? ¿En qué área del desarrollo de un videojuego faltan profesionales? ¿O qué área te parece que sea necesario potenciar los recursos humanos y las capacidades técnicas disponibles?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) "Desde lo global nos falta gente de arte que entienda el arte de los videojuegos. Nos faltan especialistas, por ejemplo, afuera te piden ingenieros en Unity. O ingenieros en gameplay Hay cosas, hay cuestiones que nosotros todavía no requerimos por una cuestión de que somos todólogos. En los estudios chicos hacemos todos, hacemos todos, todos.

El área de especialización en programación es importante. Redes es muy importante. Back-ends, ni hablar. No tenemos especialistas en back-end. Tenemos que tratar de robarle gente a la gente de web. Y sí, la parte de arte. También en motores 3D y todo lo demás, ni hablar en realidad virtual, eso falta muchísimo.

De seguridad tampoco no tenemos mucha gente al menos en el área de videojuegos. Yo sé que hay empresas que tienen que se dedican exclusivamente a seguridad, pero no en el área de videojuegos no tenemos gente que se encargue de la seguridad"

2 Mariano Obeid (Killabunnies) "Creo que nos faltan programadores capacitados específicamente en videojuegos, porque tenemos programadores que salen programadores, pero es como decir, médicos. Bueno, pues necesitamos

oftalmólogos. (...) Es lo mismo, nos pasa, que te salen por ahí ingenieros muy sobrecapacitados en tecnologías que no nos sirven a nosotros. Y los que manejan nuestra tecnología por ahí están muy verdes, trabajamos mucho con personal muy junior que hacen escuelita dentro de nuestro estudio, donde nosotros en realidad nos generan pérdida durante un año tener ese recurso humano, pero es la única manera que tenemos de crecer; tomar gente a pérdida para que se vaya entrenando con el riesgo de que una vez que entendió, más o menos, cómo viene la mano se vayan a la mierda también, pero es la manera que hemos encontrado.

Trabajamos mucho capacitado en cosas específicas, no pido Pixi que es algo muy específico de mi estudio, para que nos falten como buenas capacitaciones en la Unreal o Unity, en algunas capacitaciones, en áreas por ahí técnicas, y en alguna parte también en emprendedurismo. Porque somos muchos, en realidad, gente apasionada que se mete en esto y cuando se metió ahí intenta aprender más o menos de qué se trata de aprender. Ninguno entró diciendo “vamos a seguir con los videojuegos”, sino vamos a hacerlo por pasión por los videojuegos y cuando entraste das cuenta de que es la industria cultural más grande que hay hoy. Porque hasta hace cuatro años te lo comparaban y decían “videojuegos factura más que el cine y la música juntos”. Hoy por ahí quedó vieja esa presión porque los videojuegos facturan más que el cine y la música y el deporte profesional juntos. Entonces es un montón de guita que hay dando vuelta. Se la quedan en medio algunos, los mismos jugadores, pero hay mucha potencia y tenemos que, nada, tenemos que aprender alguna vez, subirnos a una burbuja todos juntos y nos vaya bien, ¿no? Yo creo que es eso. Una buena definición técnica, que si bien hay, no son específicas para videojuegos, no son específicas para los videojuegos de hoy, y emprendedurismo. Es lo que más verde tenemos.

(En relación a las formas de trabajo dentro de la industria): Mucha gente trabajando para afuera desde acá y en el mercado laboral la pandemia terminó de allanar también esto, no hay que estar físicamente. Hoy se está volviendo un poco, ya se empezó a sentir que la falta de oficina en todas las industrias no se puede, pues se pierde un montón de cosas, pero abrió un montón de puertas de equipos que trabajan 100% remotos, con gente que antes se tenía que tomar un avión, el desarraigo, y ahora siguen su vida, trabajan para afuera sin tributar. "

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) (En referencia a los profesionales y recursos humanos en videojuegos): No sabría decirte, pero porque no he pasado por un proceso de yo tener que salir a buscar profesionales y decir: “bueno, esto hay un montón, esto falta”. Si te puedo decir del lado de... perdón, te podría dar un pantallazo del otro lado de gente artista, productora, ilustradores, animadores, pero la verdad no sé tampoco cómo es el proceso de búsqueda que están haciendo ellos. Así que nada, prefiero decirte que no te puedo responder esa pregunta porque me parece que la perspectiva que tengo está como muy distorsionada, además como que viene muy del lado de transmitirte las experiencias

de gente amiga buscando trabajo. Así que no, la verdad no sabría responderte por ese lado. Te puedo decir que siempre es más fácil para los programadores conseguir trabajo que para cualquiera de las otras disciplinas.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "Bien, si (INENTENDIBLE) te lo da la experiencia es verdad que faltan profesionales en casi todas las áreas. La respuesta habitual es "programador" porque un programador es el que más rápido por conocimiento específico genera una transacción económica en modelo de servicios. Entonces, yo tengo acá un cajón donde meto la mano y tengo 5 programadores avanzados en Unity, en Unreal o en lo que cuerno fuere y es probable que, hoy es martes, para el viernes de la semana que viene ya haya cerrado un negocio. ¿Cuál es el punto de eso? lo que decíamos, cuál es el negocio para pyme...el negocio es servicio, con los altibajos y cambios macroeconómicos ha mostrado mil veces estar afectado. Cambia de hecho como paso que se han empezado a replegar las empresas a nivel de consumo de recursos externos en EEUU, tengo amigos que tienen muchos, cientos de personas y empiezan a ver qué hacen con esa gente. Entonces, ¿faltan profesionales? si que tengan la capacidad de agregar valor al desarrollo de productos creados en la Argentina. ¿Qué cosas se han hecho en esa línea? Las universidades están trabajando, el gobierno presentó líneas como el "potenciar VJ" que son excelentísimas porque por primera vez, lamentablemente la inflación afecta mucho, pero por primera vez estamos teniendo apoyos para empresas en valores que son relevantes para llegar a un Vertical slide y eso fue la materialización de 15 años de trabajo donde realmente nos duele el hecho de sí eso se llega a perder, porque acá va a estar la prueba de fuego de sí eso va a ser una política pública o queda en una política de gobierno de la línea de gobierno actual, que fue algo tan doloroso como cuando se cayó la ley de medios, algo que Germán (Calvi) conoce muy bien porque un montón de cosas super positivas como la federalización y la valorización de las matrices productivas desapareció en una semana y no tuvimos forma de salvar eso. Entonces, profesionales faltan, la mirada de entendimiento del negocio es lo más sensible y, si, gente que no sean ejecutores técnicos. Necesitamos gente que sume valor desde esos mismos roles, sin cambiarlos. Yo trabajo mucho personalmente en entender y creo estar entendiendo desde qué lado podemos generar un modelo de desarrollo para instruir a las personas para que sean mejores en eso. Ahí agradezco el rol de la Universidad.

Dentro de disciplina, porque siempre vamos a volver a programación como una cosa medio infumable que encima tiene mecha medio corta porque es verdad que hay herramientas de inteligencia artificial, cuestiones que cuando están medio resueltas no necesitan a programadores. Pero sino la respuesta va a ser siempre programadores...

AG: ¿y saliendo de programadores qué es la respuesta normal y natural?

AR: La parte de negocio y producción. si vos tenés alguien que manejees así, quien maneje el negocio y sabe de producción crea comunidades y ahí se le da trabajo al programador, al artista y blablabla... justamente como hay mucho "autoempleo" y un programador puede conseguir empleo por sí sólo como si fuese una especie de pyme, ahí nace lo del Monotributo Tech y toda esa historieta..se pone atención en eso, pero acá lo que se necesita es gente de negocios. Todos los casos que yo conozco donde gente de negocios con un expertise técnico lo llevó adelante, esos son los casos que se sostienen. Yo he visto a la gente técnicamente más brillante que existe fundirse a una velocidad tremenda y terminando en otros trabajos porque no tenían la capacidad de negocios. Es negocio el tema. Y alguien me dijo algo muy particular..."negocio viene de negar el ocio" que es muy loco porque acá estamos en la industria del entretenimiento...

Dentro de disciplina, porque siempre vamos a volver a programación como una cosa medio infumable que encima tiene mecha medio corta porque es verdad que hay herramientas de inteligencia artificial, cuestiones que cuando están medio resueltas no necesitan a programadores. Pero sino la respuesta va a ser siempre programadores...

AG: ¿y saliendo de programadores qué es la respuesta normal y natural?

AR: La parte de negocio y producción. si vos tenés alguien que manejees así, quien maneje el negocio y sabe de producción crea comunidades y ahí se le da trabajo al programador, al artista y blablabla... justamente como hay mucho "autoempleo" y un programador puede conseguir empleo por sí sólo como si fuese una especie de pyme, ahí nace lo del Monotributo Tech y toda esa historieta..se pone atención en eso, pero acá lo que se necesita es gente de negocios. Todos los casos que yo conozco donde gente de negocios con un expertise técnico lo llevó adelante, esos son los casos que se sostienen. Yo he visto a la gente técnicamente más brillante que existe fundirse a una velocidad tremenda y terminando en otros trabajos porque no tenían la capacidad de negocios. Es negocio el tema. Y alguien me dijo algo muy particular..."negocio viene de negar el ocio" que es muy loco porque acá estamos en la industria del entretenimiento...

5 Martín Fernández (AnOtterGames)

6 Manuel Carazo (Dedalord) Por mucho tiempo estuvimos tratando de conseguir un perfil medio particular que es el de Tech Artist y que es como el punto intermedio entre un programador y un artista, pero que no es necesariamente

alguien que nada más hace esas dos cosas, sino que hay como todo un área de expertise muy particular. Sería, por ejemplo, desde hacer cosas con código que solo se pueden hacer con código porque son animaciones o efectos visuales y que tienen que ver con cómo funciona la placa de video y cosas así. O sea, requiere mucho conocimiento técnico, pero a la vez usar ese conocimiento técnico de forma que sea visualmente atractivo. Esa sería como una forma de ver ese rol. Y otra es entender todo el detalle técnico de cómo todos los recursos gráficos que se producen van a ser integrados en el proyecto. Porque, a ver, tratando de decirlo de una forma más de persona de a pie, imagínate que el artista hace un gráfico, y bueno, lo hace digitalmente, no lo hace a mano, en papel, sino que lo hace a la computadora. Y después ese archivo no es solo una imagen que se ve, sino que suele tener como algún tipo de data extra como, no sé, el tipo de algoritmo de compresión que usa para que ocupe menos espacio o capaz tener datos de cómo son los puntos para poder hacer las animaciones y que las animaciones sean bien. O sea, no solo cómo es el objeto estático, sino cómo se mueve y cómo, y una parte más técnica. Y hay algunas personas que hacen eso, pero, tampoco es que no exista, pero son pocas y o ya tienen trabajo o prefieren otro tipo de proyectos. O sea, como son muy pocas, por eso es difícil incluirlas. Y hoy en día creo que en nuestra empresa no tenemos ninguno y es algo que los clientes nos han pedido.

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) "(En referencia a de qué herramientas puedan brindarse a artistas para que puedan volcarse a los videojuegos): Hay algunas cosas específicas de videojuegos para aprender, muy puntuales: cómo se hacen los tiles, que son como estas baldosas que se continúan hacia todos como el desarrollo puntual... Pero así como habilidades en general, es como la metodología de trabajo, que es una cosa muy organizada. No es que pintas, sino que es haces un archivo que tiene que medir tanto, que todos los archivos que después haga a partir de ese momento tienen que medir lo mismo, que tengo que usar esta cantidad de capas puestas de esta manera porque después recorto que el fondo transparente, que lo exporto de esta manera para que el programador lo use. Saber un poquitito de diseño me parece que ayuda porque te das una idea de cómo van a usar tu trabajo. Entonces, es muy difícil por ahí decir: "bueno, yo no hago este dibujo pero no sé cómo lo van a implementar, cómo se va a mover después". Incluso si venís de la animación, no es la misma apuesta de escena para un corto que de pronto hacer cada cosa por separado y después se une en el software de programación. Entonces, saber un poquitito de cómo funciona, aunque sea super, super básico, me parece que ayuda un montón a decir: "OK, vos necesitas que te pase el archivo de esta manera, porque después se usará de esta otra". Eso me parece que es como lo más necesario.

Sí, animación es una cosa que es bastante fundamental, en general. No todos los videojuegos requieren animación, pero algo bastante útil. Y digitalización siempre. Aún si trabajas —yo no recomiendo, pero he hecho juegos a mano y no lo

recomiendo; a menos que sea una cosa muy artística, como bueno, un proyecto chiquitito—. En general, conviene laborar directamente en PC, pero aún si lo haces a mano, tienes que saber digitalizarlo. “Bueno, tengo este sistema, pongo el celu acá, pongo el trípode, le saco la foto, recorto la foto y sé cómo hacerlo”. Eso es también muy importante.”

8 Guillermo Wyder (JamCeco)

B12 - Para vos, ¿cómo ven los desarrolladores la regulación laboral en la industria de videojuegos? ¿Los desarrolladores y demás profesionales buscan trabajo en relación de dependencia o prefieren el poder trabajar en modalidad freelancer?

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) (Esta pregunta fue incorporada en entrevistas posteriores, al ser un emergente que notamos al entrevistar a desarrolladores freelancer o en relación de dependencia).

2 Mariano Obeid (Killabunnies) (Esta pregunta fue incorporada en entrevistas posteriores, al ser un emergente que notamos al entrevistar a desarrolladores freelancer o en relación de dependencia).

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) (Esta pregunta fue incorporada en entrevistas posteriores, al ser un emergente que notamos al entrevistar a desarrolladores freelancer o en relación de dependencia).

4 Andres Rossi (SISMO Games)

5 Martín Fernández (AnOtterGames) Y hay de todo un poco. El que trabaja para afuera trabaja como freelancer, porque no hay forma. Creo que no hay forma de armar una cosa así. La realidad también es que la mayoría no quiere entrar la plata. Y también tienen el problema de que es difícil conseguir trabajo afuera a veces porque el cliente mismo te dice que es difícil pagarte, que es algo rarísimo. Te dicen: “yo puedo trabajar con cualquiera, pero no con argentinos porque es difícil pagarles”. Eso es bastante triste. Hay de todo un poco, o sea, la gente que labura para afuera trabaja de freelancer, la gente que trabaja para acá, para Argentina, generalmente cada vez más se va trabajando en relación de dependencia, digamos, sigue habiendo mucho contratado con monotributo, pero también es una cuestión de que la industria era muy nueva, entonces sigue siendo chico y los costos para emplear a alguien son muy altos, sobre todo en una industria que tiene tanto riesgo como en nuestra que un proyecto puede salir mal y tener un costo fijo altísimo.

6 Manuel Carazo (Dedalord) "No diría que hay como una tendencia general en un sentido o en el otro, sí hay mucha gente que prefiere más el trabajo de la nación de dependencia, yo que lo he elegido los últimos años diría que tiene sus ventajas, por un lado una cierta estabilidad que tampoco está garantizada porque siempre la empresa te puede echar cuando la cosa no esté bien. Pero bueno todos los beneficios que tiene estar inscrita, en blanco. Pero el monotributo y otras opciones, si por ahí te dan más flexibilización y posibilidad de llegar a otros clientes y por ahí también poder cobrar otros montos.

Capaz no tenés tanta estabilidad pero tenés más independencia y también tiene todos sus desafíos la autogestión y buscar tus propios clientes y manejar tus tiempos y demás. Y también hay gente que trata de hacer sus propios emprendimientos, en ese sentido sí tal vez diría como que es bastante difícil para alguien que trata de hacer su empresa, y digamos que no tiene ya una base resuelta, digamos no sé, pensando en un grupo mínimo de desarrollo que capaz requiera tres o cuatro personas, entonces requerís a alguien que tenga la empresa y el resto que sean empleadas. Y ahí se puede complicar tener toda la estructura legal y contar con, bueno, un contador y toda la parte básica. Que para alguien que arme, o sea, para gente que ya tiene un perfil empresario capaz es básico y tiene acceso a fondos como para tener ese mínimo y no representa nada.

O sea, calculo que armar una empresa sí. Para alguien que está en el tema de las inversiones no debe ser un cambio, pero para alguien que no tiene ese contexto, sí puede ser bastante difícil dar ese primer paso y tener también toda esta continuidad de garantizar los clientes y saber que vas a poder seguir dándole trabajo a la gente, digamos, por una cierta cantidad de tiempo."

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) "Creo que ahí depende mucho de la búsqueda de cada uno. Hay gente que busca una estabilidad (...) entonces, de pronto ser contratados es como una tranquilidad al alma. Hay otra gente que no, que siempre es freelancer, que prefiere laburar freelancer y que va tomando trabajitos así. Está como la cosa intermedia, es decir, bueno, tenemos una cooperativa, pero vamos a agarrarnos clientes, que igual es medio como "freelancear", solamente que tenemos una estructura.

Yo trabajo part-time, por ejemplo, soy monotributista y trabajo así. Me llaman unos meses en un estudio, les facturo esos meses y siempre part-time, cosa de poder hacer otros proyectos mientras tanto, yo super necesito eso. Una búsqueda artística, digamos, porque está buenísimo hacer juegos y todo, pero también a veces querés como hacer lo tuyo y está como esa cosa de: "me pasé todo el día dibujando para la empresa pero quiero cerrar y dibujar para mí". Entonces, como que siempre está como esta cuestión de tener un tiempo libre para la búsqueda artística personal. Pero sí, me parece que depende mucho de cada quien.

Quizás una solución sea contratos donde puedas regular la cantidad de horas. Sí, bueno, te contrato en blanco, pero te contrato part-time. O te contrato seis

horas en vez de ocho. Y que no me parece mal incluso porque a veces se necesita más trabajo, más volumen de trabajo, y a veces que se necesita menos en un proyecto. Puede funcionar, pero la verdad que sí, me parece que es medio personal de cada quien."

8 Guillermo Wyder (JamCeco) "Mira, una cosa te la digo la mente y otra cosa de corazón, uno siempre quiere hacer su videojuego y tener su desarrollo y su producto, creo que la mayoría arranca en eso. Pero con la modalidad de trabajo, digamos, home office o lo que sea, creo que el freelance, digamos, si vos a la persona le das la posibilidad de formar parte de una empresa con todo lo que conlleva, el salario en blanco y todo eso, también siempre es un problema para los que tienen que hacer el trabajo, temas legales, temas de impuestos, todo lo que sea eso.

Yo creo que hay gente, se ve incluso en las búsquedas laborales (...) siempre hay gente que quiere entrar, gente que quiere participar y que a lo mejor digamos, quiere tener la seguridad de un trabajo estable como para poder arrancar y después, bueno, si le hacen la espalda o conocimiento, alargarse un poco con su cuenta. Pero creo que no, creo que si se dan las condiciones, la gente acepta el trabajo en relación de dependencia antes que el freelance. Más que nada por la estabilidad, creo yo. Es una opinión, perdona."

**B13 - Cómo ven la perspectiva a futuro del estudio/empresa?
¿Consideras que tienen capacidad para aumentar la empresariedad
(contrataciones) o asociarse con algún estudio más grande a futuro?**

1 Marcos Cabaña (Matecocido Games) (Esta pregunta fue incorporada en entrevistas posteriores, al ser un emergente que notamos al entrevistar a desarrolladores freelancer o en relación de dependencia).

2 Mariano Obeid (Killabunnies) (Esta pregunta fue incorporada en entrevistas posteriores, al ser un emergente que notamos al entrevistar a desarrolladores freelancer o en relación de dependencia).

3 Andrés Wolkovicz (Prehensile Tales) (Refiriéndose a su pasado como emprendedor de videojuegos en Santa Fe): en un momento me agotó, digamos, lo intenté, fue una cuestión también del entusiasmo o no hasta cierto punto, ahora la verdad que estoy muy cómodo, digamos, siendo empleado y hoy por hoy no estoy muy metido en el tema de emprender por mi cuenta. Quizás más adelante sí lo retome. Pero bueno, vería en qué condiciones o con quién. Pero por ahora, nada, estoy en modo empleado. No sé qué, por eso mismo no sabría qué decirte de qué puede llegar a faltar acá en Santa Fe.

4 Andres Rossi (SISMO Games) "En mí caso particular sí.

Mirá siempre uno tiene una respuesta como decir el 20%... la realidad es que están en desarrollo de productos en su estadio, según que producto más avanzado o menos y, ante el primer acuerdo de inversión sobre un producto más avanzado completa el financiamiento de todo el resto porque eso lo logramos con un esfuerzo interno muy grande, lograr la forma de financiar estos desarrollos. Entonces, sí, la perspectiva de crecimiento son buenas, la demanda es muy buena ehh..me importa que se hable con los resultados.

A ver..para que tengas una idea, los productos que están en desarrollo en realidad cumplida la etapa, estamos hablando de que puede ser mayor del 100% el crecimiento y demás...¿qué es lo que pasa? mucha de la gente contratada es realmente onerosa, es cara. Es gracioso cuando yo ahora tengo que ir a pagar ciertos proveedores y demás y me causa gracia porque lo yo pago por los sueldos es mas de lo que yo percibo en el estado cuando soy miembro de la Universidad. Y yo prefiero contratar gente de ese tipo y hacer un mix con gente de mucho "señority" un nivel intermedio que ayuden a elevar la vara pero tiene que estar garantizado el financiamiento y esa es la parte más sensible."

5 Martín Fernández (AnOtterGames) "La idea a nivel nacional que es lo que me estoy moviendo más ahora, todo se mueve muy lento, digamos, pero por una cuestión que me imagino que estamos todos en media en la misma y no hay tanto laburo. Siempre para la industria nuestra la clave es ir a buscar un cliente afuera. El problema es que cada vez es más difícil porque cada vez es más caro salir del país. Los clientes están afuera, si bien la pandemia habilitó muchos sectores virtuales, la realidad es que la gente sigue eligiendo ir a encontrarse en algún lugar y para nosotros salir del país es muy caro.

Por ejemplo, en mi caso particular, está el Festival Internacional de Brasil, el Big Festival. Mi juego está nominado pero no puedo ir. Es imposible. Es eso o no pagar aguinaldo. No puedo ir, me es imposible. Y eso frena mucho. Todos los impuestos que tienen los vuelos, el que no haya ningún tipo de facilidad y que nada, muy trabado. Y Brasil nos queda acá dos pasos. Los lugares postas son Alemania o Estados Unidos donde tenés hasta 10 lucas verdes en un viaje y es imposible. Y encima que cuando tenés plata en dólares, la pesifican y después la tenés que volver a sacar los dólares de nuevo y ahí perdiste un montón de plata. Se nos complica muchísimo."

6 Manuel Carazo (Dedalord) Es algo que desde la pandemia y esta posibilidad de trabajar desde cualquier lugar, lo pensaba en volver a Santa Fe puntualmente a Rosario. Pero que finalmente decidí quedarme acá, principalmente por cuestiones que van mucho más allá de las oportunidades laborales más relacionadas con todo el tema de la violencia y también la quema de los humedales y todo eso que espero también que sean situaciones temporales así que en algún

futuro no diría que soy optimista pero no descarto la posibilidad de que todas esas cuestiones mejoren. Pero bueno, eso creo que va mucho más allá de la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación pero bueno si te sirve.

7 Mercedes Grazzini (Cooperativa Matajuegos) No sé, yo tengo como la cosa del reconocimiento y es algo que vengo buscando. No ser famosa, digamos, no pasa por ahí. Ninguno de la cooperativa quiere ser famoso, es el sueño, pero sí es como decir eso, como el reconocimiento. A todos nos picó mucho el bicho cuando Azuel empezó a ganar premios y: “yo también quiero ir a Brasil y que me den una estatuilla”. Esa es una búsqueda que súper tenemos. Yo vengo como hinchando mucho con eso y por suerte tengo como el apoyo de mucha gente que me llama a charlas, me invita a lugares. Alejandro Iparraire es un tipo que está en el Ministerio de Cultura me dice: “bueno, vos tenés que ser un referente, vos tenés que ir y hablar con las pibas que tienen 19 años y decirle, sí, vos podés hablar de esto”. Como que me está ahí como empujando a que, tipo: “andá y dale a la cara y hasta dale ánimos a las nuevas generaciones”.

8 Guillermo Wyder (JamCeco) La idea de esto, de ahora como estamos, es lograr, como te decía, conseguir un aporte monetario externo que nos permita profesionalizar un poco más el proyecto. Ampliarlo a todo lo que lo queremos ampliar y bueno, sin duda dentro de esa búsqueda monetaria está incluida la idea de contratar gente —no en este momento en el que estamos no formalizado como una sociedad porque no nos da para contratar en cuestión de relación de dependencia porque bueno...—, la idea sería a partir de este proyecto poder monetizarlo, así decirlo, y bueno, con ese dinero que ingrese sería la idea contratar a algún freelance para que nos facturen pero si todo va bien la idea es generar un sustento para terminar siendo una empresa que desarrolla videojuegos o preste servicios, porque también hay mucha gente que empieza desarrollando videojuegos y tercerizando servicios al exterior, esa sería la idea, tener un sustento monetario que nos permita crecer, porque digamos, vos lo que podés llegar a hacer con el Plan Fomento es una pequeña ayuda que nos da para presentarlo, pero tampoco podés vivir del Estado todo la vida. Sin duda, está bueno que tiene una ayuda, pero en realidad sería formalizar un poco todo esto