

Luis Olivan (Fictiorama Studios)

- ¿Cómo ves la industria del videojuego en España este 2016?

Veo que sigue el momento de ebullición que detectamos ya en el momento en que nosotros mismos empezamos a caminar dentro de la industria, hace ya casi 4 años: cada vez hay más oferta de formación, más ferias y eventos, más empresas de servicios, más medios y blogs, más concienciación desde las instituciones públicas de que el sector es relevante (aunque muy poco a poco)... y más equipos de desarrollo, la inmensa mayoría de ellos muy pequeños.

- ¿Ha habido algún cambio respecto a 2015?

Nosotros percibimos, sobre todo, un aumento en los equipos de desarrollo, probablemente motivado, además de por la explosión generalizada de la industria indie, por los alumnos de los centros especializados.

- Los titulares del libro blanco de los videojuegos, el termómetro que se ha venido usando desde hace años en los medios y en la industria, hablan de auge y gran crecimiento. ¿Tu percepción es que la industria en general está en un momento de auge?

Desde el punto de vista de la creatividad, desde luego: cada año hay más y más proyectos en desarrollo de índole muy variada, (aunque haya un porcentaje de ellos que se queden sin ver la luz, por unas u otras razones), y hay un ecosistema de sinergias que crece claramente: ponencias, eventos, charlas, grupos...

Otra cosa es cómo están las cosas desde un punto de vista empresarial: de las 400 empresas de las que hablaba el libro blanco de DEV en 2015 habrá que ver cuántas (¡y cómo!) sobreviven a medio plazo, digamos en 2020.

Ojalá lo hagan todas, y hayan crecido, y haya muchas más, pero comparando la facturación de países punteros como Francia (250 estudios facturaron 3.677 millones de euros en 2014) o más "modestos" como Suecia (170 estudios facturaron 752 millones) con la de España (400 estudios facturaron 413 millones)... sencillamente no salen las cuentas.

- Hay más de 400 equipos en España. La mayoría indies de un tamaño similar al de tu estudio. Por tu experiencia, ¿describirías sus condiciones salariales y laborales como precarias?

Desde nuestro punto de vista, uno de los mayores problemas para un estudio indie en España es la financiación: al final es muy habitual tener que hacer mil acrobacias para poder sacar adelante un proyecto con medios muy, muy reducidos.

Por otro lado, hacer juegos supone contar con profesionales que atesoran mucho talento. Teniendo en cuenta las condiciones precarias generalizadas en todos los sectores, en la industria indie lo son aún más, precisamente por la diferencia entre el talento de los profesionales y esas condiciones.

- ¿Crees que los sindicatos DEV y AEVI cumplen el papel de representar a la mayoría de los desarrolladores en España?

Sinceramente, no sé si representan a la mayoría de los desarrolladores, aunque es cierto que, hasta donde sabemos, son los interlocutores directos con las instituciones.

Tengo que decir que tanto desde AEVI como desde DEV (de la que nosotros somos socios) estamos viendo movimientos de acercamiento a la industria indie en los últimos años, supongo que tanto por convicción como porque somos la inmensa mayoría de los estudios en España. Aunque también es cierto que gran parte de las medidas de apoyo a la industria que se ha conseguido poner en marcha con las instituciones públicas están pensadas claramente para las (pocas) empresas grandes del sector como, por ejemplo, las famosas ayudas al sector del videojuego del Ministerio de Industria de 2014.

- ¿Qué opciones de financiarse tiene un estudio indie en España?

Además de la autofinanciación, existen iniciativas públicas del Ministerio de Industria o el de Economía, incluso de la UE (programa MEDIA) aunque todas ellas requieren disponer ya de una parte importante de la financiación.

A nivel de iniciativa privada, y además del crowdfunding, una opción que se mantiene "dentro de la visión de la industria" es buscar un publisher que pueda financiar parte (pequeña, grande o total) de un desarrollo.

Por supuesto fondos de inversión, capital riesgo, capital semilla, etc. también están disponibles, aunque evidentemente su visión del sector es exclusivamente financiera, por lo que buscan apostar por un perfil de producto brutalmente escalable, para luego vender su participación en el proyecto o la empresa con un beneficio rotundo. Es cierto que ahora han comenzado su actividad algunas "aceleradoras" centradas en la industria del videojuego, que pueden aplicar una óptica distinta.

También está la opción de ir a un banco y poner tu casa como aval... si es que tienes una casa que poner como aval.

- ¿Crees que el ente público está cumpliendo un buen papel con las subvenciones?

A nivel nacional no hay demasiadas subvenciones para el sector de los videojuegos; desde luego, los números no tienen nada que ver con las ayudas que reciben otros sectores.

Las ayudas más cuantiosas, además, no son específicas para el sector del videojuego sino que son ayudas a la I+D, por lo que acceder a ellas supone "camuflar" la finalidad real para la que se pide la ayuda (desarrollar un juego) detrás de un argumento más "tecnológico" (generar una serie de algoritmos, crear o mejorar determinadas tecnologías...). Es como si a una productora de cine le exigiesen inventar un movimiento de cámara, o un tipo de plano, o incluso un dispositivo especial para poder pedir una ayuda: así, en lugar de pedir una ayuda para hacer una película, la productora solicitaría la ayuda para inventar ese "lo que sea" que luego se va a usar en el rodaje. Raro, ¿no?

Por otro lado, el presupuesto de las ayudas a la modernización de las industrias culturales (esas sí que son directas a la creación, aunque no son solo para videojuegos) es casi testimonial, y el porcentaje de proyectos de videojuegos que reciben la ayuda es muy, muy escaso.

Finalmente, cuando ha habido alguna iniciativa dirigida exclusivamente a la creación de videjuegos, como las citadas ayudas al sector del videojuego del Ministerio de Industria de 2014, la convocatoria era inaccesible, por sus requisitos, para todas las empresa indies: y así pasó, que de 38 millones de euros disponibles entre préstamos y subvenciones, solo se adjudicaron 21, dado que los requisitos solo estaban al alcance de empresas con músculo financiero. Así que se repartieron muchos millones entre pocas empresas.

Estoy seguro de que con esos 17 millones de euros que no se adjudicaron se podrían haber sacado adelante decenas y decenas y decenas de proyectos indies de calidad y con posibilidades de funcionar bien a nivel de ventas.

- ¿Crees que la industria está preparada para asumir y dar trabajo a la gran cantidad de titulados que están surgiendo de las múltiples universidades que dan grados o másteres de videojuegos?

Nosotros tenemos cierta sensación de que se está inflando una burbuja desde el punto de vista empresarial (que no creativo, ojo): más centros de formación, más profesionales formados, más empresas de desarrollo aunque sean minúsculas, más de todo; y todo se va encajando con un andamiaje muy endeble, pero... ¿hacia dónde va la industria nacional? ¿Qué va a pasar en 5 años, en 10 años?

Hay que tener en cuenta que el sector del videojuego es absolutamente global, tanto a nivel de ventas como a nivel de desarrollo, por lo que también existe un mercado laboral descomunal ahí fuera.

A nivel nacional, es evidente que si la rueda gira es que el motor funciona... por lo menos hoy; pero quizá deberíamos preguntarnos cuánto va a durar la gasolina si, al final, las cifras son las que son. De un modo o de otro, de manera más o menos dramática, la cosa tendrá que equilibrarse, que reposar, y entonces se verá la verdadera magnitud de nuestra industria.

Carlos L. Hernando (Rising Goat)

- ¿Cómo ves la industria del videojuego en España este 2016?

Siguen surgiendo empresas de videojuegos, pero la situación es precaria. Estudios pequeños y con escasa financiación que dependen del éxito de su primer proyecto para lograr una mínima capacidad de supervivencia.

- ¿Ha habido algún cambio respecto a 2015?

La verdad es que no muchos, pero me alegra ver a estudios como ALPixel o Gotham con nuevos proyectos. En los últimos años han surgido muchos indies y es buen síntoma que continúen haciendo juegos.

- Los titulares del libro blanco de los videojuegos, el termómetro que se ha venido usando desde hace años en los medios y en la industria, hablan de auge y gran crecimiento. ¿Tu percepción es que la industria en general está en un momento de auge?

Comparada con hace diez años, desde luego, pero es que entonces apenas había estudios. Sin embargo, falta mucho por hacer. Compara el auge de España con Polonia, por ejemplo. Todavía no tenemos un tejido industrial consolidado y faltan eventos relevantes a nivel internacional. Y no parece que las grandes instituciones muestren mucho interés.

- Hay más de 400 equipos en España. La mayoría indies de un tamaño similar al de tu estudio. Por tu experiencia, ¿describirías sus condiciones salariales y laborales como precarias?

Sin duda. Falta mucha inversión, la mayoría de los estudios trabajan con recursos propios, por lo que es común pluriemplearse. Esto hace que centrarse exclusivamente en la creación de videojuegos suponga un gran sacrificio personal y humano.

- ¿Crees que los sindicatos DEV y AEVI cumplen el papel de representar a la mayoría de los desarrolladores en España?

Veo ciertas iniciativas, pero falta mucho por hacer. No veo que haya una verdadera visibilidad en el extranjero de los grandes proyectos que hay en nuestro país.

- ¿Qué opciones de financiarse tiene un estudio indie en España?

Si no cuenta financiación propia, puede recurrir a parientes, casinos o Loterías del Estado. O lo que es lo mismo, el panorama no es bueno.

Lamentablemente las ayudas gubernamentales son escasas y suelen tener prerequisites que ningún estudio indie recién creado cumple (como estar dados de alta como empresa durante más de un año, situación que genera muchos gastos). El gobierno de España necesita asesores competentes en materia de videojuegos porque está claro de que no tienen una visión realista de lo que está pasando en este país.

Los publishers patrios tampoco suelen tener una gran capacidad de maniobra a nivel económico, pero sí es cierto que suelen correr con ciertos costos como márketing, localización, eventos, etc. Por ello, pueden apoyar bastante a los estudios indies, aunque menos de lo que sería deseable.

Por supuesto, también puede aceptar trabajos para otras empresas que estén relacionados con sus habilidades (como creación de páginas web, infoarquitectura, etc). Sin embargo, esto quita tiempo de desarrollo, por lo que no deja de ser un arma de doble filo).

Al final, muchos indies se apoyan en capital extranjero, con lo que entra menos dinero en la hacienda pública.

- ¿Crees que el ente público está cumpliendo un buen papel con las subvenciones?

Me remito a mi anterior respuesta.

- ¿Crees que la industria está preparada para asumir y dar trabajo a la gran cantidad de titulados que están surgiendo de las múltiples universidades que dan grados o másteres de videojuegos?

Actualmente no. Hace falta crecimiento económico y ayudas a la contratación que permitan crear una oferta sostenible para la creciente demanda

Es una pena. Ahora mismo está surgiendo una generación muy formada, que podría dar un gran empujón a la industria. Sin embargo, como en otras áreas científicas, parece que al final serán otros países los que se beneficiarán de todo este talento.

Denis Asensio (Blooming Buds)

- Cómo ves la industria del videojuego en España este 2016?

Pues sinceramente, una mezcla entre “esperanzadora” e “injusta”. Me explico. Ya es sabido por todos que el sector del videojuego en España, especialmente el independiente, no es la industria más adecuada a la que dedicarse si lo que buscas es elevar tu nivel de vida, al menos económicamente hablando. Esto puede deberse tanto a la situación económica general como a algún otro factor que merecería ser discutido en su propia sección, pero el caso es que cada vez es más difícil dedicarse a esto en este país, incluso si tienes la suerte de tener un buen reconocimiento de los medios nacionales e internacionales. En este sentido, es injusto que videojuegos que pueden llamar la atención tanto como los de otros países no tengan la posibilidad de competir con ellos en el “tramo final”. Cabe decir que mis palabras van muy enfocadas al sector independiente, porque es el que conozco más de cerca, pero muchas son aplicables al sector “AAA” o, cuanto menos, dicho sector afecta al independiente directa o indirectamente.

Respecto a los factores injustos que comentaba que posiblemente merecían su propia sección, diré solamente que hay varios muy conocidos y comentados, como los problemas de financiación (por ejemplo, falta de subvenciones o distribuciones discutibles de éstas) o visibilidad (un punto de partida en marketing menos aventajado que en otros países), pero también hay otros problemas menores como la localización (una pequeña barrera de lenguaje que puede afectar a pequeñas empresas y/o a géneros específicos) que no ponen la cosa precisamente fácil.

Por otro lado, ya alejándome del espíritu pesimista, es cierto que la tendencia de la industria del videojuego español parece estar al alza, lanzando una mayor cantidad de títulos con cierto impacto al año y, sobretodo, permitiendo que una mayor cantidad de empresas pequeñas se afiancen y tengan los recursos suficientes como para seguir sacando juegos y vivir de ello. Supongo que, si algún día las oportunidades se equiparan al talento, veremos una verdadera edad de oro del videojuego español.

- ¿Ha habido algún cambio respecto a 2015?

Desde mi punto de vista, de nuevo muy centrado en lo independiente, el principal cambio es ver no a una ni dos, si no a varias empresas pequeñas que se afianzan tras sus primeros juegos y empiezan a obtener el reconocimiento internacional que merecen, tanto de publishers como de medios. Si se sienta cátedra en este aspecto, creo que en poco tiempo empezará a ser algo más común y que los desarrolladores empezarán a valorar más seriamente esta posibilidad, alzando a su vez otros pilares necesarios en la industria española, como el de los publishers nacionales, que se verán más atraídos por este nuevo “reconocimiento” y subirán su nivel de implicación.

· Los titulares del libro blanco de los videojuegos, el termómetro que se ha venido usando desde hace años en los medios y en la industria, hablan de auge y gran crecimiento. ¿Tu percepción es que la industria en general está en un momento de auge?

Creo que, aunque todo indica un auge de los videojuegos españoles, no es mucho mayor que el auge de los videojuegos en otros países que ya de por sí nos aventajan bastante. En esto no me refiero a aspectos como talento o calidad de los juegos, que sería algo difícil de definir, si no repercusión y medios. Si, es cierto que en números parece que la cosa mejora, pero... ¿es suficiente? Si el resultado no se equipara a las oportunidades, por mucho que los números sean mejores, ¿estamos en el camino correcto? Personalmente, creo que a la hora de analizar la industria del videojuego se peca de conformismo, mostrando las cosas que han funcionado pero no tanto los aspectos que, si se mejoraran, dispararían el crecimiento del sector. Al final todo es relativo a tus expectativas, cualquier político puede mostrar datos de crecimiento si le interesa, pero eso no quiere decir que el país vaya en la dirección adecuada.

- Hay más de 400 equipos en España. La mayoría indies de un tamaño similar al de tu estudio. Por tu experiencia, ¿describirías sus condiciones salariales y laborales como precarias?

Pues en la mayoría de casos diría que sí. Estoy bastante seguro de que la situación económica y política española no ayuda, y que hay mucha gente con condiciones salariales precarias en todos los sectores, pero parece ser que el de los videojuegos atrae una gran cantidad de problemas de este tipo. No sé si se debe al tópico de que “hacer juegos es divertido”, con lo cual el salario es secundario, o hay varios factores económicos más relevantes, pero está claro que hay algo que falla. En general, los sueldos de las pequeñas y medianas empresas que se pueden permitir pagar son irrisorios comparados con los de los mismos roles en otros países, y en muchos casos es difícil culparles porque a su vez están pasando por problemas económicos del mismo tipo.

- ¿Crees que los sindicatos DEV y AEVI cumplen el papel de representar a la mayoría de los desarrolladores en España?

Bueno, aunque no conozco en profundidad estos sindicatos y valoro el esfuerzo que hacen, mi sensación general es que en muchos casos se centran más en el “gran mercado” que en estudios más pequeños y en las dificultades que afrontan estos, que en mi opinión es donde más necesidad de representación hay. Todo esto, repito, basado en mis propias sensaciones y desde el desconocimiento absoluto, claro.

- ¿Qué opciones de financiarse tiene un estudio indie en España?

Las más comunes, o al menos las que más he contemplado en los estudios con los que he tenido relación, son más o menos las siguientes:

- FFF (Friends, family and fools): Un clásico que, desde luego, no es diferente en la industria del videojuego español. La mayoría de los estudios empiezan sus andanzas con sus propios ahorros y/o con apoyo familiar, lo cual estaría muy bien si una vez afincados en la industria encontraran financiación para mantener la empresa a flote y poder desarrollar nuevos proyectos.
- Kickstarter: Tanto “Kickstarter” como otras plataformas de crowdfunding pueden resultar muy útiles, y aunque normalmente no cubren la totalidad de lo que costaría un proyecto independiente a media o gran escala, y muchas veces traen más problemas que soluciones, es una buena forma de sentar unas bases sobre las cuales luego construir un mecanismo capaz de conseguir otras vías de financiación.
- Publishers: Posiblemente la opción óptima, si tienes la suerte de encontrar un Publisher que ofrezca unas buenas condiciones. En algunos casos pueden pagar el desarrollo completo, aunque a cambio sabes que conservarás una parte de los beneficios más bien reducida.
- Varias fuentes: Algo muy común es también, hablando claro, “sacar pasta de donde se pueda”. Muchos estudios recurren a combinaciones de pequeñas subvenciones, préstamos y otras vías de financiación (incluso trabajos tangenciales como assets de la Unity Store o colaboraciones con grandes empresas) para mantener a flote el proyecto.

- ¿Crees que el ente público está cumpliendo un buen papel con las subvenciones?

La verdad es que no. No voy a explayarme demasiado en un tema tan delicado, pero hay subvenciones de cantidades astronómicas que podrían haber financiado las bases de unos 200 proyectos independientes, sin exagerar, y en su lugar van a parar a una sola empresa. Incluso si esa empresa acabara sacando un juego... ¿de verdad valdría la pena?

- ¿Crees que la industria está preparada para asumir y dar trabajo a la gran cantidad de titulados que están surgiendo de las múltiples universidades que dan grados o másteres de videojuegos?

Creo que en este caso el problema vuelve a ser el mismo. Si la maquinaria estuviera bien engrasada, no habría problema en asumir la siguiente remesa de titulados, o una gran cantidad de ellos al menos. Sin embargo, en el estado en el que estamos y sin que se creen una cantidad abrumadora de nuevos estudios (si es cierto que está al alza, pero también la cantidad de titulados especializados se ha multiplicado), es difícil que un gran porcentaje de ellos encuentre trabajo sin mucho esfuerzo. Sin ir más lejos, del máster de diseño en el que me formé, más de un año después tan solo una o dos personas que no pertenecían a nuestro estudio (Blooming Buds) han encontrado trabajo de diseñador o similar. De hecho, lo más probable es que de no haber tenido cierta repercusión con Caléndula, la mayoría de nosotros tampoco hubiéramos encontrado nada. Es triste pensar que el mayor porcentaje de éxito que ha conseguido un máster de diseño con varios años a sus espaldas ni se acerca a un 50% de inserción laboral, y ahora con la cantidad de grados surgidos la cosa se pondrá incluso más difícil. Sinceramente, espero que haya un cambio político y económico lo suficientemente relevante como para empezar a dar a este sector los mecanismos que necesita para alcanzar su potencial.

- ¿Cómo se formó Blooming Buds?

Pues Blooming Buds surgió a partir del proyecto final del máster de diseño que hicimos. En dicho proyecto había que presentar una idea a desarrollar durante todo el año, y en cuanto Aleix propuso el concepto de "Calendula" lo tuvimos claro, nos reunimos y comenzamos a trabajar en formalizarlo. La verdad es que al principio nos lo tomamos como un simple proyecto de máster, jamás en dicha universidad un proyecto había trascendido esa barrera universitaria, pero según fuimos construyendo el juego y enseñándoselo a la gente, empezamos a plantearnos que quizá deberíamos llevarlo un poco más allá. Pero lo cierto es que no fue hasta el Gamelab 2015, donde recibimos un feedback tan inesperadamente abrumador y recibimos apoyo de personalidades como Gaynor o Rami, que nos planteamos seriamente realizar un esfuerzo extra y darle bola al juego para poder publicarlo en Steam. Así que así surgió Blooming Buds, 5 amigos en torno a una idea que tenía potencial, ¡y nunca nos arrepentiremos de haber realizado ese viaje!

- ¿Qué dificultades encontrasteis por el camino que fueron inesperadas?

Pues muchas, pero casi ninguna que no se pudiera salvar con trabajo dirigido por lo que creíamos era una buena intuición. Realmente los conocimientos que adquiriríamos en el máster no nos estaban preparando ni para la mitad de lo que tendríamos que afrontar, tuvimos que aprender sobre temas clave del desarrollo que ni siquiera sabíamos que existían, como el presskit, contactar con publishers, la burocracia de hacerse autónomo y de sacar un juego en la Steam Store... Al final todas estas cosas las hicimos con una mezcla de intuición, investigación y trabajo. Realmente el juego lo teníamos acabado para el Gamelab (al menos el "core", todo el contenido estaba hecho y programado, el juego era totalmente jugable), pero decidimos pasar unos 5-6 meses extra preparando cada detalle y refinando el juego para darle ese cariño que necesita un juego de este tipo para tener alguna posibilidad de calar hondo. Cabe destacar que 5-6 meses era lo que habíamos tardado en hacer el juego completo desde diseño, arte y programación, así que esos meses extra fueron más bien fruto de no saber cuáles eran los próximos pasos en el desarrollo de un videojuego.

- El juego contó con un hype previo, con el apoyo de figuras internacionales, que luego no cuajó en el lanzamiento. ¿Cuáles fueron los motivos desde tu punto de vista?

Pues si te soy sincero, es un tema recurrente sobre el cual tenemos dudas, pero suponemos que son una mezcla de muchos factores.

El primero y más relevante probablemente sea una mezcla entre la naturaleza del juego y nuestra situación como desarrolladores indie españoles. Un juego de este tipo es ya de por sí muy de nicho, estás apuntando desde el principio a un target muy reducido y especializado, y tus posibilidades de trascender a un target más amplio pasan por convertirte, de alguna forma, en una especie de "juego de culto". Ahora añadamos a esto el esfuerzo extra que tiene que realizar un estudio indie español y la poca experiencia en temas de marketing y PR que teníamos. ¿Cuál es la probabilidad entonces de, en nuestra situación, conseguir ese estatus que necesitábamos para trascender a un target más amplio? Pues prácticamente ninguna. Tendríamos que haber cuajado una obra maestra para haber tenido una cifra de ventas abrumadora, lo cual obviamente no sucedió.

Esto me lleva al siguiente punto de por qué Calendula no ha acabado de cuajar: Calendula tiene fallos. Seríamos tontos si lo negáramos, y la mayoría de las críticas que hemos recibido tienen fundamento. Nosotros somos conscientes a posteriori de cómo podríamos haber aprovechado la fórmula mejor, y aunque estemos muy contentos con la forma que le hemos dado al concepto, es cierto que se podría haber adaptado un poco a lo que el público hubiera esperado sin perder la esencia, como quizá hizo Pony Island. De todas formas, también cabe decir que en ningún momento nuestro objetivo fue forrarnos, nosotros teníamos clara la fórmula que queríamos proponer a la industria, y creo que en ese aspecto estamos todos contentos con el resultado. Preferíamos una buena crítica y calar hondo que unos ingresos astronómicos, aunque sin duda lo segundo nos hubiera ayudado a sacar un segundo proyecto de mayor calidad.

Otra de las razones es que Calendula funciona mejor como una cápsula, una pequeña dosis de extravagancia que impacta, tiene su efecto y desaparece. Por eso la demo era tan efectiva, pero en el momento de extender ese concepto a una experiencia de más de una hora la fórmula empieza a fallar, y pasa de novedoso e impactante a repetir esa novedad durante una hora. Si es cierto que la forma de crear ese feeling va cambiando a lo largo de la duración del juego, pero el impacto ya no es el mismo que al principio, que era lo que más atraía a la gente.

Sin duda hay muchas más razones, como los peligros del marketing orgánico y la falta de visibilidad de base de los juegos españoles, pero podría pasar horas dando razones y las más importantes seguirían siendo las que ya he comentado.

- ¿Cómo influyó el contexto industrial en España en la disolución del grupo?

Básicamente, teníamos fe en el grupo y en lo que podríamos lograr con tiempo y una financiación suficiente, pero carecíamos de ambas. Es una pena, porque seguimos teniendo ideas interesantes y reuniéndonos para valorarlas y jugar con ellas, pero sabemos que hasta que la situación no se normalice, la probabilidad de encontrar una financiación suficiente que nos permita dedicarnos a esto “full-time” es baja. Además de la incapacidad de ahorrar lo suficiente para financiar tus propios juegos (con estos sueldos tardaríamos años y años), el impuesto de autónomos o la falta de subvenciones son dos de los muchos problemas que retrasan el boom de los indies españoles.

- ¿Qué cosas crees que tendrían que cambiar tanto en la industria como en su sindicalización para que los equipos nuevos tuvieran más posibilidades de sobrevivir?

Bueno, básicamente lo que he comentado en el punto anterior más una gran cantidad de detalles, de los cuales muchos se me escapan. Con una buena base financiera se conseguiría engrasar el mecanismo como para que en unos años saliera excepcionalmente rentable. Ya hemos visto que en España están saliendo cosas interesantes, ahora solo hace falta que se preste la atención suficiente a un sector con tanto potencial. Es curioso como en situación de “crisis” se tiende a cortar lo que a la larga sale más rentable, véase el tema de la enseñanza, investigación o cultura. En mi opinión, los videojuegos nunca han tenido una consideración a la altura del beneficio que pueden aportar, tanto cultural como económicamente hablando. Creo que esto es una consecuencia directa de la incultura de ciertos cargos, de seguir considerando

a los videojuegos como “cosas de niños”, como una industria de broma que nunca será tan seria como, por ejemplo, el cine, aunque los videojuegos ya los superen en ingresos.

Sin embargo, al fin y al cabo, esta es solamente mi opinión, y estoy seguro de que hay tantos datos para refutar mis argumentos como datos para apoyarlos. Por eso, yo prefiero seguir haciendo lo que me gusta, y hacerlo cada día mejor. Espero que los encargados de hacer que la maquinaria funcione piensen lo mismo.

Eduardo Cueto Solá (Nubla)

- ¿Cómo ves la industria del videojuego en España este 2016?

Siguiendo el ritmo que llevábamos, cada vez más estudios pequeños poco sostenibles, la mayoría salidos de universidades y con poca experiencia que intentan hacerse un hueco en un mercado nacional inexistente y en uno internacional extremadamente competitivo y saturado, con algunos juegos de calidad, pero que se nota que faltan recursos.

- ¿Ha habido algún cambio respecto a 2015?

Ninguno evidente. Como mucho que ahora hay aún más juegos y estudios, pero cambios sustanciales no ha habido prácticamente.

Los titulares del libro blanco de los videojuegos, el termómetro que se ha venido usando desde hace años en los medios y en la industria, hablan de auge y gran crecimiento. ¿Tu percepción es que la industria en general está en un momento de auge?

Estamos ante una encrucijada, más que ante un momento de auge. Nos encontramos con que tenemos mucha gente que viene de estudios universitarios, formados y con ganas, pero que no tienen a donde ir, así que montan sus propios estudios pequeños que crean juegos, algunos de ellos muy novedosos. El problema es dentro de unos años ver si habrá alguna gran empresa, o mediana incluso, capaz de absorber todo ese talento y crear una industria fuerte y competitiva, no como la de ahora.

Hay más de 400 equipos en España. La mayoría indies de un tamaño similar al de tu estudio. Por tu experiencia, ¿describirías sus condiciones salariales y laborales como precarias?

Sí, sin duda. Dudo que haya más de un cuarto de esas empresas que puedan sostenerse de manera independiente de aquí a un tiempo.

- ¿Crees que los sindicatos DEV y AEVI cumplen el papel de representar a la mayoría de los desarrolladores en España?

No, creo que son más asociaciones que miran por las empresas que sindicatos. De hecho se echa en falta un sindicato que mire de verdad por las condiciones laborales de los trabajadores del sector en España.

- ¿Qué opciones de financiarse tiene un estudio indie en España?

Diría que subvenciones, pero no está fácil precisamente aquí en España. Buscar un publisher supone en la mayor parte de los casos salir del país, aunque creo que casi todos estamos ya resignados a tener que hacerlo, que no es nada malo, es una industria con mucha proyección internacional, quedarse en España y hacer negocio en España no sirve, no te da para vivir. Crowdfunding es otra opción, pero sabiendo que alguien que viene de fuera del mundo anglosajón sale con desventaja frente a otros desarrolladores.

- ¿Crees que el ente público está cumpliendo un buen papel con las subvenciones?

No creo que haya mucha gente en el ente público con la suficiente preparación como para otorgar esas subvenciones con conocimiento de causa. Mejorable, sin duda.

- ¿Crees que la industria está preparada para asumir y dar trabajo a la gran cantidad de titulados que están surgiendo de las múltiples universidades que dan grados o másteres de videojuegos?

No, ni la española ni ninguna. Estamos formando mucha más gente de la que necesita el sector, que ahora mismo es una industria muy delgada, y que de aquí a poco tiempo va a sufrir una crisis laboral. Es lo que me temo, que en unos cinco años se perderán muchos puestos de trabajo en el sector de los videojuegos porque se cierran muchos estudios que han empezado en estos últimos años pero que no se pueden mantener económicamente, entre esos y que las empresas grandes seguramente recorten plantilla, los titulados que salgan ahora van a entrar en una industria caótica e inestable.

Juan de la Torre (Team Gotham)

- ¿Cómo ves la industria del videojuego en España este 2016?

Respondiendo esta pregunta y la siguiente de una, puedo decir que no he notado un gran cambio en lo que a la industria respecta.

Seguimos viendo proyectos hechos en España con mucha calidad, de proyección internacional, pero el efecto no parece cambiar y nuestro tejido industrial sigue prácticamente inexistente. Si bien están saliendo cada vez más publishers que tratan de ayudar el desarrollo patrio como SyndicateArts o Badland Indie, nos falta presencia internacional y nos sigue costando mantenernos vivos.

- ¿Ha habido algún cambio respecto a 2015?

-

- Los titulares del libro blanco de los videojuegos, el termómetro que se ha venido usando desde hace años en los medios y en la industria, hablan de auge y gran crecimiento. ¿Tu percepción es que la industria en general está en un momento de auge?

Mi percepción es claramente contraria. Mis ojos ven una burbuja a punto de explotar más que un auge o un crecimiento "sano". Estamos creando muchos desarrolladores, sobran las titulaciones y cursos sobre videojuegos de los que al año salen cientos de estudiantes que no caben en la industria de este país. No hay espacio para todos, no hay puestos para todos. No podemos contratar, apenas facturamos, no recibimos ayudas.

Vale, King, Social Point y cuatro más lo están haciendo bien. Generan muchos ingresos, tienen plantillas grandes pero, ¿que pasa con el resto? ¿De verdad tenemos que seguir hablando del auge cuando lo que más abunda en el país son grupos de desarrollo marginales, con ilusión pero sin recursos?

El titular del "auge" en el sector empuja a la creación de más grupos y estudios, más estudiantes se unen a los grados y titulaciones... El sector crece en cuanto a población pero las condiciones son las mismas. Hay que preguntarse si tenemos una industria suficientemente sana como para mantenernos aquí todos los que estamos... Y yo creo que no.

- Hay más de 400 equipos en España. La mayoría indies de un tamaño similar al de tu estudio. Por tu experiencia, ¿describirías sus condiciones salariales y laborales como precarias?

Muy precarias. Todo lo que tenemos se lo debemos a nuestro trabajo y sudor y a veces.. no es suficiente.

Tras haber publicado un juego este mismo Marzo con uno de los publishers internacionales más grandes, aún así hay muchos meses que los socios no cobramos. Muchos.

Estamos haciendo las cosas bien, con productos de calidad y de proyección internacional, pero aún así cuesta. Tanto a nosotros como a los demás estudios españoles y del más allá, la industria del videojuego está pasando por un momento difícil de saturación de juegos. Cada vez hay más y mejores, es difícil destacar y eso hace difícil sobrevivir.

Aún así, pese a que es un fenómeno global, parece que en España nos está costando más. Estamos solos y repito, aunque hagamos las cosas bien y se reconozca de manera internacional, no es suficiente. Necesitamos ayuda, un empujón.

- ¿Crees que los sindicatos DEV y AEVI cumplen el papel de representar a la mayoría de los desarrolladores en España?

Creo que estos sindicatos deberían acercarse más a la figura del desarrollador indie español. Escuchar sus necesidades, empaparse de que ocurre a su alrededor, conocer los proyectos... Veo a estas entidades algo lejanas, distantes de la marea de desarrolladores.

- ¿Qué opciones de financiarse tiene un estudio indie en España?

Nuestra experiencia nos dice que pocas. Nos está costando para nuestro nuevo proyecto fuera del publisher norteamericano.

Al ser una empresa joven, nos cuesta más cumplir todos los requisitos que se nos piden las ayudas del Gobierno. Por otro lado, la figura del inversor para videojuegos en España es inexistente.

- ¿Crees que el ente público está cumpliendo un buen papel con las subvenciones?

Como decía antes, creo que deberían ser más accesibles. Se centran demasiado en lo burocrático en vez de en la calidad de lo que hacemos. Comprendo que se tengan que cumplir unos requisitos mínimos, pero creo que sería interesante fijarse en los proyectos que hacen los estudios, su roadmap, sus planes...

Puedo tener una empresa que tiene 3 meses y no factura nada, pero tener de interesado a Devolver Digital con mi prototipo... Eso puede significar que las cosas van a ir bien, sería inteligente ayudar a ese estudio a seguir con lo que está haciendo, no?

Seamos realistas, que nos pidan haber facturado 100.000€ en el anterior año es absurdo... Además, eso no quiere decir que no merezcamos esa ayuda. Son cosas que, simplemente, no entiendo muy bien.

- ¿Crees que la industria está preparada para asumir y dar trabajo a la gran cantidad de titulados que están surgiendo de las múltiples universidades que dan grados o másteres de videojuegos?

Como apuntaba antes, no hay espacio. El problema va en cascada. Salen de la universidad, y nadie les contrata porque no tenemos dinero para hacerlo.

Si a estos chicos no se les contrata, quizá monten su propio estudio, y entonces entrarán a formar parte del problema que tenemos todos.

Si se les contrata en un estudio indie, es posible que las condiciones salariales sean algo precarias, o que se contrate como becario y directamente no cobre nada o casi nada.

Todo se reduce a lo mismo. No tenemos recursos y no podemos actuar. No es sostenible y en algún momento todo esto tendrá que explotar.