



## VIDEOJUEGOS

# El insaciable sueño de un *endless runner*

Los fundadores de ConWiro, estudio cubano que hizo el popular juego *La Pira*, narran su viaje

Por **DARIEL PRADAS**

“**L**A prioridad es hacer juegos de calidad, que tengan impacto, que cuando la gente vea el resultado, se cuestione: “¿Y esto se hizo en Cuba?”, dice Rafael Martínez, cofundador y director ejecutivo del estudio independiente cubano de videojuegos ConWiro.

La notoriedad de este equipo de desarrolladores continúa en ascenso. Sus propuestas minimalistas, de jugabilidad sencilla y poca complejidad en las tramas, no dejan de ser aptas –incluso convenientes– para el lenguaje de un celular. Gozan, además, de una autenticidad que se adecua a los códigos de la cultura cubana, sin derroche de símbolos. Y resultan entretenidas.

Por mucho, *La Pira* es el título más popular de ConWiro. Con el dedo presiono su ícono en la plataforma de aplicaciones cuba-

nas ApkIs, en Internet, y me uno a las más de 30 000 descargas.

Se advierten los colores cálidos de la presentación, una melodía que recuerda a las de dos *bits* de los antiguos SEGA y de pronto aparece mi avatar, en pleno tutorial, manejando un auto en la carretera. Hay solo dos movimientos: izquierda y derecha. Así recojo monedas, diamantes y tanquetas de diésel, mientras esquivo baches, camiones, guaguas, tractores, postes, semáforos, árboles, meteoritos, naves alienígenas... en fin, que mi auto se desbarata y termino en una casa rodante con garaje.

Hay hasta una vaca que habla, pero es insignificante al lado de las tiendas virtuales dentro del campamento, donde se puede comprar tanto combustible de reserva como diamantes para continuar la

partida, aun luego de haber perdido. Después de todo, como asegura Rafael: “el mayor hito de *La Pira* es el de haber sido el primer videojuego cubano con posibilidades de monetizar a través de un micropago (las compras dentro de la *app*)”.

Las transacciones monetarias ocurren mediante el sistema de mensajería de Etecsa, por los llamados números cortos que representan un descuento de cuatro o 25 pesos del bono o el saldo principal de la cuenta telefónica. Sucede automáticamente.

Javier Domínguez, director técnico y también fundador de ConWiro, revela que ya han superado los 1 500 “usuarios pago”. La cifra crece raudamente. La rentabilidad asoma la cabeza y el codo. Sin embargo, el equipo ha sobrevivido a casi tres años de insolvencias antes de posicionarse en la situación actual.

*La Pira* es la historia de un guajiro que se cansó de vivir monte adentro, embolsó sus matus y, sorteando inverosímiles obstáculos, arrancó su auto en dirección a la ciudad. Por su parte, la trama de ConWiro va de unos jóvenes que armaron su propio estudio con mayores trabas en su viaje que las del pobre guajiro.

## No todas las buenas ideas nacen en un garaje

DARIEL PRADAS

Rafael y Javier se conocen desde niños, de la misma zona del municipio de San Miguel del Padrón, La Habana. En 2017, Rafael asistió a un evento en la Universidad de Stanford, en Estados Unidos, sobre negocios y tecnologías. Al regreso, le contó de la experiencia a su vecino, que entonces trasteaba el motor libre Unity mediante la programación de videojuegos caseros.

Se unieron, y con la ayuda de un diseñador que “se inmoló” junto a ellos, comenzaron un proyecto que presentarían en la TechCrunch Disrupt, que ese año tenía su sede en Nueva York. En un mes y pico —relata Javier— con cero dinero, mientras él estudiaba Ingeniería Informática y Rafael trabajaba en un bar, elaboraron el nivel 1 de *Rayo Guaracha*, juego que consistió en disparar láseres a ciertos objetivos tras pulsarlos en la pantalla.

Luego tuvieron un parón de año y en 2019, henchidos de entusiasmo y de nuevas ideas, arrancaron otra vez. Trabajaron para terceras personas en la programación de aplicaciones de entretenimiento. Así fueron practicando y sosteniéndose hasta que fallaron los clientes y proyectos, y acaeció un bajón.

Sin fondos, se les ocurrió hacer la primera versión de *La Pira*, con el financiamiento de servicios al sector privado. En un mes acabaron el *demo* y un *software* de analítica que mide el tráfico de usuarios, información necesaria para atraer a los posibles clientes que quisieran posicionarse en la plataforma.

Además, con la pretensión de enganchar a más jugadores, crearon una fórmula que premiaba con tarjetas Nauta el logro de ciertas metas del juego. Aunque hoy existen otros videojuegos cubanos que utilizan esta estrategia de *marketing*, según los fundadores de ConWiro, ellos fueron los iniciadores. También fueron de



Rafael Martínez (izq) y Javier Domínguez (der), fundadores de ConWiro.

los primeros en subir aplicaciones independientes a *Apklis*.

Esa variante de monetización duró un mes solamente. Las cuentas de ConWiro siguieron decayendo y se volvió indispensable pensar en nuevas formas de rentabilizar el estudio.

### ¿Una industria de los videojuegos en Cuba?

“En Polonia pudimos apreciar de verdad cómo se pueden hacer los juegos rentables, cuántos tipos de monetización existen, cuántas variantes de juegos se pueden hacer”, comenta Rafael sobre su incursión en el país europeo, en octubre de 2019.

Dos meses después de lanzar la versión beta de *La Pira*, los amigos se autofinanciaron un viaje al GameCamp que organiza Google, evento en el que los pioneros de la industria de los juegos transmiten sus experiencias sobre ese tipo de negocios.

El “campamento” terminó en tres días, no así las charlas sobre videojuegos: la Game Industry Conference coincidía en otra ciudad polaca. Esta fue un alarde de gráficos y tecnologías: grandes pabellones con los últimos títulos de Nintendo, XBOX, PlayStation y de “todas las compañías con las que has jugado de niño” —se

emociona Javier—, así como conferencias sobre control de calidad, optimización de programas, efectos visuales, *marketing* y más. Comprendieron que las tremendas enseñanzas adquiridas en Polonia podrían aplicarlas en su propio país.

ConWiro regresó a Cuba revigorizado, dispuesto a elaborar una versión mejorada de *La Pira*, que incluyera el sistema de micropagos. Este suele proporcionar, en el caso de las aplicaciones móviles, más ganancias que si solo se cobra por la venta el juego.

En diciembre de 2019, montaron el estudio en un apartamento de La Habana Vieja que Rafael permutó por su vivienda de San Miguel. Con parles desechados, construyeron los escritorios. Hicieron la lámpara del salón con tubos de luz fría atados a una baranda de madera. Como no había cemento para reparar las paredes, las descorcharon y barnizaron los ladrillos descubiertos. En enero de 2020, ConWiro estrenó la nueva instalación.

Solo faltaba ajustar par de asuntos legales antes de poder lucrar. Llegó febrero, marzo, pandemia, y aún no se había concretado nada. Comparadamente, el viaje del guajiro era una cirigaña.

### Cargando...

Gracias al carácter tecnológico y cinematográfico del videojuego,





Captura de pantalla

En la interfaz de *La Pira* muchas pestañas enlazan a tiendas virtuales donde el usuario puede comprar accesorios para facilitar el curso del videojuego.

ConWiro pudo legalizarse con un permiso de creador audiovisual independiente. La licencia de trabajador por cuenta propia de programador de equipos de cómputo estaba por entonces congelada. Para comercializar su programa debían registrarlo antes, pero solo es posible hacerlo mediante una empresa estatal, una cooperativa no agropecuaria o un operador de equipos de cómputo. “Ahí empezó a enredarse el paraguas”, resopla Rafael.

Pero en marzo habían comenzado algunas gestiones con la Empresa de Aplicaciones Informáticas, Desoft, a fin de monetizar con la mensajería de Etecsa. “Al ver cómo iban las conversaciones con Desoft, planificamos lanzar oficialmente *La Pira* en agosto. Se complicó la pandemia. Cerró todo. Y próximos a agosto, con el juego listo, nos dijeron que aún no se había resuelto nada”.

“Desde finales del verano nuestro estado financiero fue decaendo porque el dinerito guardado para aguantar esos meses se fue esfumando”, añade. En diciembre de 2020, siguiendo un consejo de Desoft, Rafael declaró al Ministerio de Comunicaciones que el juego sería gratis y que la monetización a partir de micropagos solo ocurriría a través de la representación de esa empresa. Entonces se decidió que no hacía falta registrar el juego.

“Ocho meses esperando y al final volvimos al punto inicial”, suspira Rafael. “Ahora mismo tuviéramos tres juegos lanzados”.

### Subir el nivel

Actualmente, ConWiro ingresa 40 por ciento de las ganancias de sus videojuegos; 30 por ciento va a Desoft y otro 30, a Etecsa. De su 40, descuentan los honorarios a Desoft por los servicios prestados: alrededor de 7 000 pesos en un inicio y, después, 1 200 pesos cada mes. Eso, sin contar los impuestos pertinentes.

Debido a eso, en marzo, su primer mes en el negocio, ConWiro obtuvo ingresos netos de alrededor de 10 000 pesos, cantidad luego distribuida entre seis trabajadores. “Todavía no podemos costear buenos salarios”, se lamenta Rafael. “Eso llevará tiempo”. Dice el emprendedor que “justo ahora queremos posicionarnos y subir el nivel de los videojuegos cubanos y, al mismo tiempo, motivar a otros desarrolladores a que sigan nuestro camino”.

El estudio desarrolla una nueva plataforma llamada WiroForce, en la que podrán ofertar sus propios videojuegos y los de otros programadores. Usaría todas las formas de pagos posibles: mensajería, *Transfermóvil*, criptomonedas, quién sabe... WiroForce busca facilitarle trámites legales y

soluciones económicas al desarrollador, de manera que este pueda concentrarse en fabricar juegos. Además, ConWiro ganaría en independencia.

“Pero primero vamos a obtener fondos para reinvertirlos en juegos de mejor calidad y, así, más usuarios, mayor credibilidad...”, anuncia Rafael. Cuando se aprueben las normas jurídicas referentes a las pequeñas y medianas empresas (pymes), ConWiro cambiará su estatus por este nuevo. “El futuro de nosotros es tratar de ser una pyme. Las relaciones son diferentes y los contratos, mucho más fáciles”, frota sus manos el ejecutivo.

Mientras tanto, ConWiro adelanta cada proyecto que pueda. Aún no ha anunciado al público un *multiplayer* de estrategias, a lo *Clash of Clans*, con una temática espacial de batallas en asteroides y cosas por el estilo. Tentativamente se llamará *Terrabot* y su estreno ocurrirá entre mayo y junio. Este juego tendrá la peculiaridad de funcionar *online*, pero con datos móviles nacionales.

“Ya lo probamos con la capacidad actual de los servidores cubanos y va a funcionar bien”, asegura Javier. Así, el sueño de ConWiro sería convertirse, como *La Pira*, en un *endless runner*, una suerte –o maldición– de corredor infinito. ●