

↑ 974,00 / 1.014,00

MONEDAS - DÓLAR
Fuente: Banco Nación

↑ \$305.000

GRANOS - SOJA (Tn)
Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario

Negocios

“Startups”. Tras hacer el videojuego de Karate Kid, sus desarrolladores van por más

TECNOLOGÍA. Odaclick es una compañía cordobesa joven, que cuenta con más de 40 colaboradores, entre desarrolladores, artistas, productores y “testers”.

Joaquín Aguirre
jaguirre@lavozdelinterior.com.ar

Ignacio Martín y David Suárez se conocieron en 2011 cuando trabajaban como programadores en Córdoba para una firma de Estados Unidos que desarrolla webs y aplicaciones. La química lograda juntos los llevó a crear una empresa que emplea a 40 profesionales entre desarrolladores, programadores, productores, artistas diseñadores y testers, que este año creó el juego de Karate Kid para una marca global.

La historia se remonta varios años atrás. Aunque no se recibieron, ambos pasaron por las aulas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Martín, por Ciencias Económicas, aunque después se pasó a Desarrollo Interactivo en La Metro, mientras que Suárez por Ingeniería en Sistemas, que después dejó para estudiar Simulaciones Virtuales y Videojuegos en IES21.

“Con David nos conocimos en 2011 trabajando en la misma empresa como programadores. David en el área de *back end* y yo en la de *front end*. Como trabajábamos muy bien

juntos y compartíamos las ganas de hacer videojuegos, empezamos a hacer trabajos por cuenta propia”, contó Martín.

Juntos hicieron desde *e-learning* (procesos de aprendizaje online) hasta *advergames* (juegos para publicitar una marca o producto).

“En 2016 nos enteramos que el Gobierno Nacional daba subsidios para desarrollo de software a través del Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (Fonsoft) y que ese año aceptaban proyectos de videojuegos. Aplicamos, conseguimos el subsidio y sumamos a tres

amigos más a nuestra idea”, relató.

Según Martín, se trataba de un proyecto demasiado grande para sólo cinco personas. “Teníamos mucha energía y suficiente conocimiento técnico, pero nada de comprensión de cómo funciona la industria”, dijo.

En 2018 mostraron el proyecto de la segunda versión de aquel videojuego en la Exposición de Videojuegos Argentina (EVA). Allí los contactó Seat 7, firma que desarrolla juegos y que también se dedica a conectar clientes de Estados Unidos con estudios latinoamericanos.

“En 2019 conseguimos nuestro pri-

mer cliente grande, y podríamos decir que fue el verdadero comienzo del estudio. Ahí pasamos de ser cinco a 12 personas en menos de seis meses”, agregó Martín.

Karate Kid con tonada cordobesa

Desarrollar el juego de Karate Kid precisa talento y capacidad de trabajo. Martín narró cómo llegaron. “A Karate Kid llegamos porque les presentamos, a través de Seat 7, una serie de documentos de cómo sería nuestra idea para el juego. Por suerte les gustó lo suficiente como para confiar en nosotros para llevarla a cabo”, indicó.

“Crear este juego implicó un gran desafío por muchas razones. Era el primer juego completo (desde el concepto hasta la subida a los stores) que íbamos a hacer. Y además era la primera vez que trabajamos con un licensor tan grande como Sony, y con una IP tan importante como The Karate Kid. Fue un proyecto que requirió de mucho esfuerzo y dedicación y que en su momento llegó a tener más de 15 personas trabajando en él”, agregó.

The Karate Kid salió a la venta a finales de septiembre. El trabajo valió la pena. La productora que lo comercializa Gamemill comunicó que se trata del juego con más preventas en su historia.

Entre los desafíos que Odaclick tiene por delante está desarrollar juegos de las dimensiones de Karate Kid y también juegos propios.

“Nuestra visión para el futuro del estudio es seguir colaborando con publishers para llevar a cabo proyectos cada vez más ambiciosos. También queremos seguir trabajando en ideas propias para ser reconocidos no sólo por ser el estudio que hizo el juego de tal película o tal libro, sino el que con sus desarrollos colaboró para que Argentina siga figurando en el mapa mundial del sector”, indicó.

GENTILEZA ODACLICK



SOCIOS. Martín y Suárez, junto a Consuelo Escribano (al medio), de Exomindset.





-20%



Suscribite
☎ 351 884 2000
@ www.clublavoz.com.ar



ClubLaVoz