



Videojuegos y emprendimiento

Fundación INCYDE



INDICE

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	3
3. Características generales del programa.....	6
3.1 Destinatarios.....	6
3.2 Número de participantes.....	6
3.3 Duración.....	6
3.4. Estructura de contenidos.....	6
4. Desglose de contenidos.....	9

1. **Introducción**

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Construye tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil"; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.





Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales
- . trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

2. **Objetivo del Programa**

El sector de los videojuegos es el de mayor potencial de crecimiento e innovación de la industria de los contenidos digitales en España. El desarrollo de videojuegos es un campo profesional prometedor que demanda perfiles con formación



especializada. Nuestro objetivo es que estés en condiciones de trabajar para las desarrolladoras más importantes del mundo haciendo lo que más te gusta.

Tanto si quieres convertirte en la nueva sensación indie de Steam como lograr entrar en un gran estudio debes saber sacar el máximo partido a tu talento. Por eso, en la Fundación Incyde te ofrecemos un programa que abarca las principales disciplinas vinculadas con la creatividad dentro del mundo del videojuego.

La industria necesita profesionales cualificados para las áreas de 3D, producción, arte, diseño visual, diseño de personajes entornos y props, desarrollo visual, modelado, construcción de entornos en el motor, rigging, shading y texturas, animación 2D y 3D, efectos visuales, simulación... entre otras relacionadas tanto con competencias técnicas como artísticas.

3. Características generales del programa

3.1 Destinatarios

Por un lado, los avances tecnológicos son el factor de influencia con mayor impacto en el futuro del mercado laboral. por otro lado, el carácter emprendedor es esencial para catalizar la innovación en las empresas.

- Orientado a emprendedores y profesionales que deseen iniciarse en el desarrollo de videojuegos, así como a aquellos interesados en ampliar y consolidar sus conocimientos en el campo de la creatividad digital.
- Cualquier persona con interés y pasión por desarrollar videojuegos de forma totalmente profesional

Se trata con estas acciones de promover el éxito empresarial entre los participantes, a través de nuevas oportunidades de crecimiento y la creación de actitudes empresariales.

3.2 Número de participantes

Un mínimo de veinte empresas/emprendedores y un máximo de **veinticinco**.

3.3 Duración.

7 semanas/ seis semanas presenciales y una semana de campo.



3.4. Estructura de contenidos

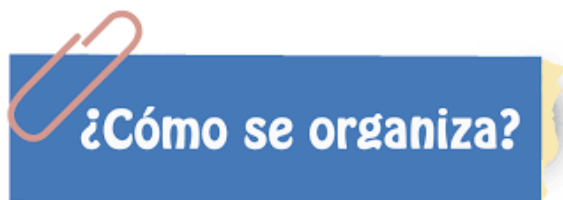
Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 6 horas).



b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

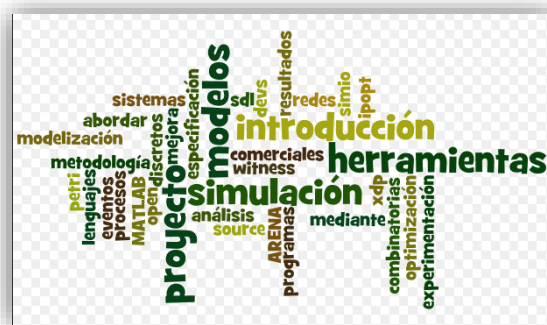
4. Desglose de contenidos.

INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. AREA DIRECCION DE PROYECTOS: NEGOCIOS DIGITALES

La producción de un juego cuya demostración garantiza una rebaja en el precio final del producto crea un nuevo modelo y genera gran expectación.

El sector de los videojuegos está destinado a servirse de la cita "renovarse o morir". Los continuos cambios respecto a la industria tecnológica suponen una amplia renovación en aspectos que influyen en la creación de un juego. Los avances de motores gráficos, que ayudan a mejorar el aspecto de los títulos, la implementación de nuevas técnicas o el nacimiento de continuos dispositivos, como los de realidad virtual que se avecinan, son solo algunos ejemplos de ello.

- Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto propuesto en función de los siguientes factores:
 - a. políticos,
 - b. administrativos,
 - c. sociales,
 - d. tecnológicos,
 - e. operativos,
 - f. ambientales y climáticos,
 - g. jurídicos,
 - h. recursos humanos disponibles,
 - i. y cualesquiera otros relevantes.



- Aportación de metodologías para el análisis interno de la empresa, en función de las capacidades de los empresarios, profesionales y emprendedores que les puedan llevar a una posición competitiva:
 - a. capacidades personales,
 - b. formación previa,
 - c. habilidades complementarias,
 - d. conocimientos,
 - e. actitudes hacia el aprendizaje y la innovación,
 - f. posibilidades financieras, etc.
- Diagnóstico DAFO de la situación actual de la empresa en cuanto a fortalezas y debilidades intrínsecas de la empresa o proyecto, y en cuanto a amenazas y oportunidades procedentes del entorno y del mercado.
- Aportación de metodologías para la elaboración de planes de mejora de la producción y la competitividad, en los mercados de la producción y comercialización del proyecto.
- Aportación de metodología para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción y comercialización.

AREA DE CREATIVIDAD, INNOVACIÓN TENDENCIAS EN EL ÁMBITO DE LOS VIDEOJUEGOS

Cambiar e innovar en pequeños detalles puede diferencia con respecto a tu competencia, por eso es necesario conocer las nuevas tendencias y técnicas utilizadas para destacar en función de lo que esté demandando el mercado.



- Producción de imagen en 3D, la realidad virtual o el sonido
- Realidad inmersiva y virtual

- La Innovación como factor estratégico para la MPYME.
- La generación de la cultura de la Innovación en la empresa.
- Herramientas para fomentar la creatividad.
- La gestión del cambio en la empresa.
- Tecnologías innovadoras aplicadas a la empresa.
- La transferencia de tecnología espacial.
- Una fuente de innovaciones en continua expansión.

AREA VIEDOJUEGO 1: MODELOS DE NEGOCIO

Modelos de negocio básicos:

- **Modelo Pay-to-Play:** Consiste en hacer pagar el contenido y el uso del videojuego.
- **Modelo Free-to-Play:** Consiste en ofrecer gratis el contenido y el uso del videojuego. En este modelo la monetización proviene de la publicidad y/o la venta de bienes/servicios virtuales.
- **Modelo Freemium:** Consiste en ofrecer gratis el uso del videojuego pero no la totalidad de su contenido. Se accede a todos ellos pagando.
- **Modelo Suscripción:** Consiste en hacer pagar el contenido y el uso del videojuego.

AREA DIRECCION DE PROYECTOS

- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de mejora de la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización del sector correspondiente.
- Coordinación, apoyo y seguimiento para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras, teniendo en cuenta la producción de actividades complementarias a las inicialmente propuestas.

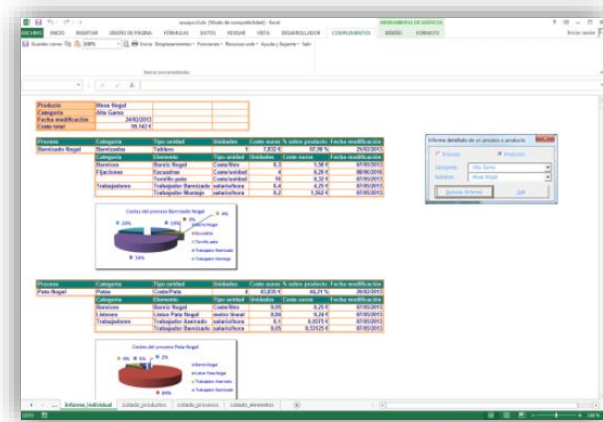
ÁREA DE JURÍDICO – FISCAL EN LA EMPRESA

- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración tributaria.
- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector.

ÁREA DE FINANZAS

Saber lo que te cuesta el producto es fundamental. Es a partir de entonces cuando comienzas a pensar en su precio de venta, a preocuparte por si será o no un producto vendible y, por tanto, si merece o no la pena mantenerlo. Cómo comprar y vender; como gestionar a proveedores; almacenaje y stock, son algunos de los conceptos a trabajar.

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:
 - a. Balance de Situación
 - b. Cuentas de Explotación y Resultados
- Concepto y acciones de Control de Gestión.
- Indicadores de gestión.
- Política de precios.
- Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.



ÁREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización correspondiente.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.
- Igualdad de oportunidades.





www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacionincyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>