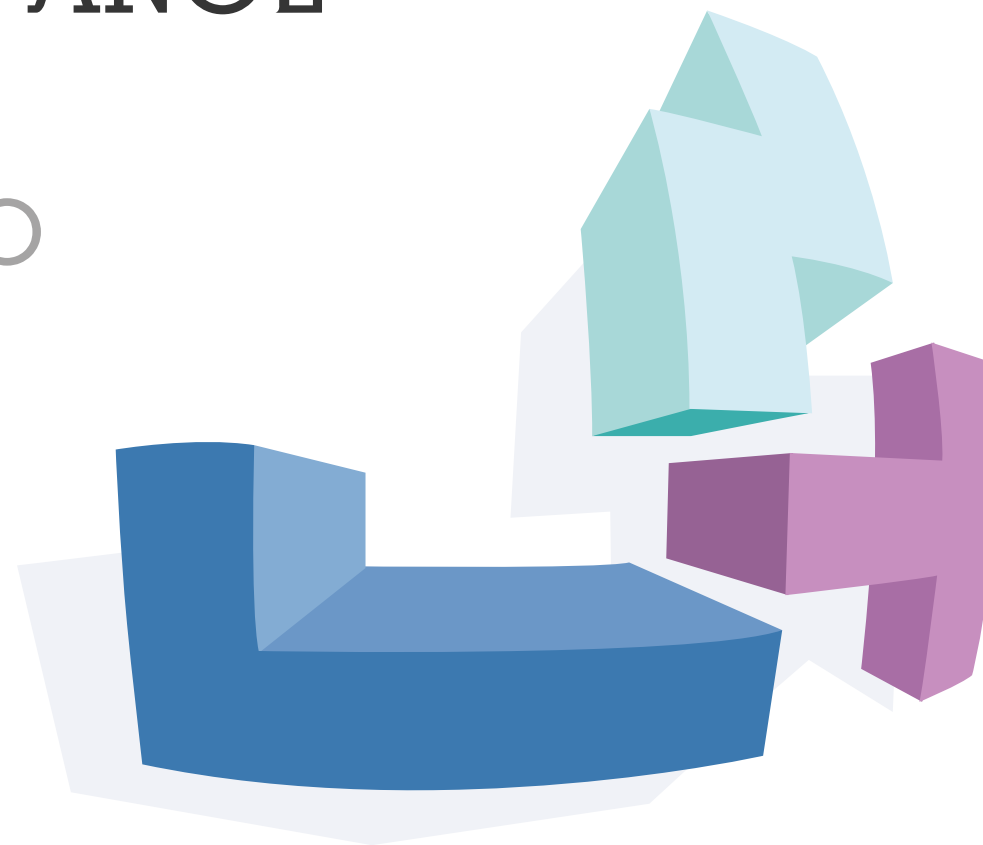


LIBRO BLANCO DEL DESARROLLO ESPAÑOL DE LOS VIDEOJUEGOS RESUMEN EJECUTIVO

Con el patrocinio de:
U-tad
CENTRO UNIVERSITARIO
DE TECNOLOGÍA Y ARTE DIGITAL

games from
SPAIN

Con el apoyo de:
ICEX España
Exportación
e Inversiones
UNIÓN EUROPEA
FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO REGIONAL
UNA MANERA DE HACER EUROPA



Asociación Española de Empresas Productoras y
Desarrolladoras de Videojuegos y Software de Entretenimiento

RESUMEN EJECUTIVO

La industria española del videojuego se está consolidando como una de las más dinámicas en el ámbito de los contenidos digitales, posicionándose como el motor de la economía digital. Se trata de una industria con excelentes oportunidades de negocio y amplias posibilidades de creación de empleo, al configurarse como una industria joven, innovadora y con vocación global. El incesante crecimiento del mercado a nivel mundial se posiciona como una de las mejores oportunidades para nuestra industria.

A lo largo de estos últimos años, la creación de nuevos canales de comercialización online ha permitido ampliar el mercado potencial para la industria española de videojuegos, convirtiéndolo en global. El desarrollo de los nuevos canales de venta online se presenta, por tanto, como la gran oportunidad de crecimiento del sector.

Los países emergentes están jugando un papel destacado en esta globalización del videojuego. Mercados como el ruso o el chino están experimentando tasas de crecimiento anuales de dos dígitos, representando una oportunidad de primer orden para la industria española. Esta oportunidad solo será aprovechada si se acometen las reformas, actuaciones e inversiones necesarias para facilitar la entrada en estos mercados. El apoyo inversor para la expansión internacional de nuestra industria sin duda contribuirá al crecimiento de la industria nacional a medio plazo.

Mercado Mundial

A nivel mundial, el sector del videojuego es la industria tecnológica con mayor proyección de crecimiento. El mercado mundial de videojuegos alcanzó en 2012 los 66.300 millones de dólares. Se prevé que el sector crezca en el periodo 2012-2016 a un ritmo anual del 6,7%, situándose en 2016 en los 86.100 millones de dólares. La principal región mundial por volumen de facturación es Asia/Pacífico con una estimación para 2013 de 25.100 millones de dólares, seguida de Norteamérica, con 22.800 millones de dólares, EMEA con 19.500 millones de dólares y América Latina con 3.000 millones de dólares.

El crecimiento del mercado mundial de videojuegos estará liderado por los modelos de distribución online. Aunque los videojuegos para consola continuarán dominando el mercado en los próximos años, su cuota disminuirá paulatinamente en favor de nuevas formas de distribución como los MMOs y los juegos para móviles y tabletas. No cabe duda que la irrupción de Internet como herramienta de distribución de videojuegos ha modificado por completo la cadena de valor del sector y los modelos de negocio tradicionalmente implementados para su comercialización. La progresiva transición a los juegos online está provocando una reorganización de las funciones desempeñadas por los distintos agentes que conforman la cadena de valor, favoreciendo la aparición de múltiples canales de interacción con el usuario, facilitando así una relación más cercana entre el usuario de los videojuegos y sus creadores. Adicionalmente, el uso de Internet como plataforma de distribución de videojuegos también está facilitando la aparición de nuevos agentes (gestores de tiendas online de aplicaciones, localizadores, *community managers*, etc.) que favorecen el crecimiento del mercado.

Figura 1. Evolución de la facturación global del mercado del videojuego (millones de dólares).

2016	86.100
2015	80.500
2014	75.200
2013	70.400
2012	66.300

Fuente: Newzoo

Nuevos modelos de negocio

La aparición de múltiples canales de interacción con el usuario a través de Internet ha favorecido también el desarrollo de nuevos modelos de negocio alternativos al tradicional *pay to play*. El usuario puede pagar no solo por jugar sino por acceder a nuevos contenidos, funcionalidades adicionales, combinando la gratuidad de parte de la experiencia de juego con el pago por una experiencia mejorada. Como en el resto de sectores ligados a la economía digital, la publicidad se configura también como una de las principales fuentes de ingresos en la que se basan varios de los nuevos modelos de negocio. La innovación en el ámbito de Internet es incesante, apareciendo constantemente nuevas tendencias para mejorar la experiencia proporcionada al usuario. Entre estas tendencias podemos destacar el *immersive gaming*, el *cloud gaming*, el auge de las pantallas secundarias como complemento a las pantallas principales de juego, que aportan mayores funcionalidades, o la aparición de nuevos modelos de negocios transversales como los *serious games* y la *gamificación*.

Mercado Nacional

Las cifras del mercado nacional corroboran las muy positivas proyecciones de crecimiento del mercado mundial de videojuegos. El mercado del videojuego alcanzó en 2012 los 1.900 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 17% respecto a 2011. De hecho, el mercado español está creciendo a un ritmo más rápido del que lo hace en el conjunto de países de la Unión Europea. Los modelos de distribución ligados a Internet (videojuegos MMO, videojuegos a través de redes sociales, videojuegos casuales a través de *websites* y videojuegos para dispositivos móviles) representan el 38% del mercado.

Pero el mercado español no sólo crece en facturación. Otros indicadores, como el número de jugadores, el tiempo dedicado a jugar o el porcentaje de jugadores que pagan por jugar no dedicándose únicamente a juegos gratuitos, se han incrementado notablemente entre 2011 y 2012.

▼ Figura 2. Resumen de indicadores del mercado español de videojuegos

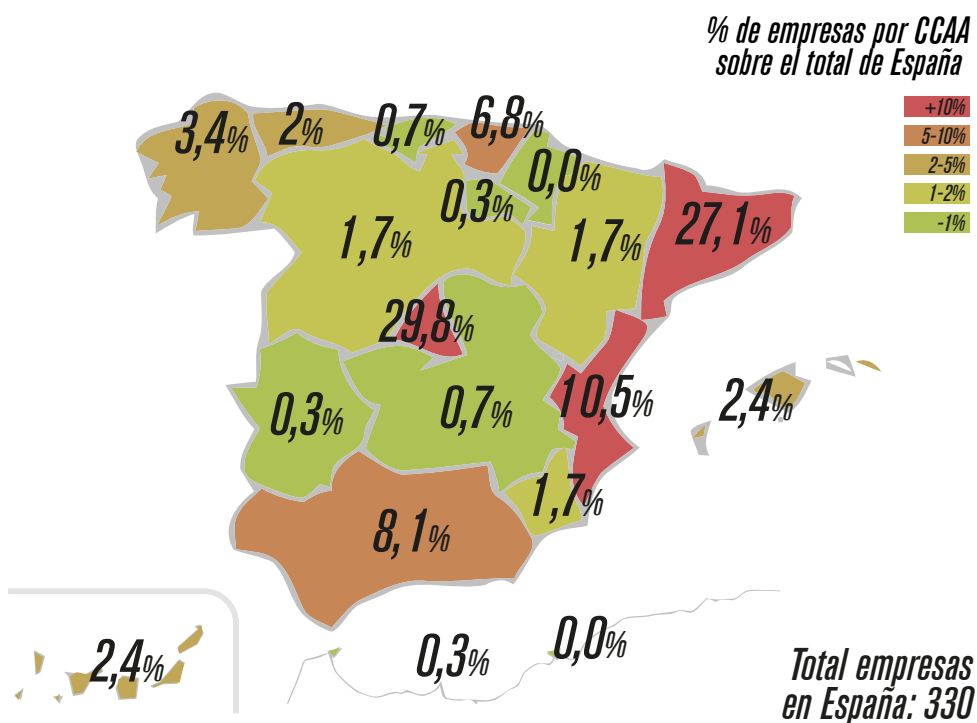
	INGRESOS GENERADOS	NÚMERO DE JUGADORES	NÚMERO DE USUARIOS DE PAGO	HORAS SEMANALES
PANTALLA PC	913M	15.8M	6.4M	117M
PANTALLA TV	503M	11.6M	6.6M	23.8M
PANTALLA DEL MÓVIL	133M	12M	4M	27.5M
PANTALLA FLOTANTE	321M	7.9M	4.5M	22.9M

Fuente: Newzoo

Composición de la industria nacional

Este incremento del mercado, tanto a nivel nacional como mundial, tiene su repercusión directa en la industria nacional. Ésta estaba compuesta en 2013 por 330 empresas. La Comunidad de Madrid y Cataluña albergan al 67,4% del total de empresas del sector. El 86,6% de las empresas del sector tiene menos de 25 empleados.

Figura 3. Distribución territorial de las empresas de videojuegos



Fuente: Elaboración propia

El dinamismo del sector queda patente si se analiza la distribución empresarial por el tiempo que llevan las empresas en el mercado. Tomando como referencia la fecha de constitución de las empresas, nada menos que un 68% del total tiene menos de 5 años de vida.

Otro dato a destacar es la composición accionarial de las empresas de videojuegos. El 97% del capital tiene procedencia nacional mientras que únicamente el 3% está en manos de socios extranjeros. Teniendo en cuenta ambos indicadores (juventud del sector y procedencia del capital) podemos afirmar que el emprendimiento de carácter local está jugando un papel determinante en la configuración del sector.

En relación a la actividad principal de la empresa, el 79% se dedica al desarrollo y creación de sus propios videojuegos. También existe un porcentaje muy relevante de compañías que desarrollan videojuegos para terceras empresas (55%), mientras que casi una de cada tres empresas realiza labores de edición de videojuegos (*publishers*).

Facturación de la industria nacional

La industria española del videojuego facturó 313,7 millones de euros en 2013, cifra que sitúa al sector entre las principales industrias nacionales de contenidos digitales. El –valor añadido bruto generado por el sector asciende a los 200,8 millones de euros, lo que representa un 0,02% del PIB nacional. Se estima que las ventas del sector crecerán hasta 2017 a una tasa anual compuesta del 23,7%, lo que supone que el alcanzará en dicho ejercicio los 723,6 millones de facturación.

Figura 4. Estimación de crecimiento de la facturación del sector (M€)

2017	723M
2016	620M
2015	516M
2014	413M
2013	313M

Fuente: Elaboración propia

La facturación de la industria del videojuego procede fundamentalmente de la distribución online de contenidos en sus diferentes modelos (78%). El 22% restante proviene de venta de videojuegos en soporte físico. El modelo de descarga de videojuegos es el que mayor facturación alcanza (28%), por encima incluso de la distribución de videojuegos en soporte físico.

La industria nacional de los videojuegos cuenta con una fuerte componente exportadora, dado que el 56% de la facturación se realiza fuera de nuestras fronteras. El principal mercado internacional para la industria española es el europeo, que representa el 24,3% de las ventas, seguido de Norteamérica, con un 19,3%. A mayor distancia se encuentran Latinoamérica, con un 8,1% y Asia-Pacífico y Oriente Medio, con un 3,2% y un 0,9%, respectivamente.

Empleo en el sector

Las empresas españolas de videojuegos daban empleo directo en 2013 a 2.630 personas. Si consideramos también el empleo indirecto, la cifra de empleados vinculados al sector se sitúa en los 4.292 profesionales. En un entorno de destrucción generalizada de empleo, el sector de los videojuegos ha logrado en 2013 incrementar el número de empleados un 29%, convirtiéndose en uno de los pocos sectores productivos que ha conseguido generar nuevos puestos de trabajo.

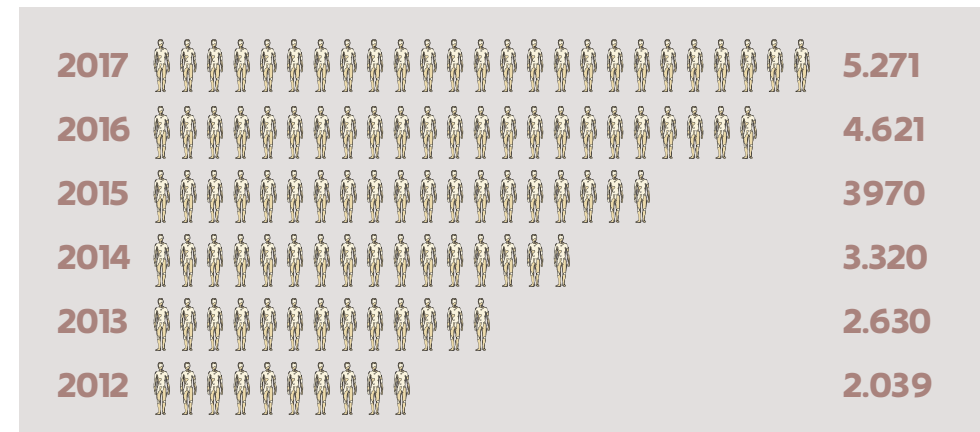
Una característica relevante del empleo generado por el sector es su elevada tasa de estabilidad, dado que el 65% de los contratos tiene carácter indefinido.

Los profesionales del sector cuentan, en su mayor parte, con estudios medios o superiores (90%). Se trata por tanto de un sector que genera puestos de trabajo de calidad, asumidos por profesionales con una alta cualificación técnica. Otro elemento a destacar es la juventud de las plantillas. El 45% de los empleados tiene menos de 30 años, lo que indica un fuerte compromiso de la industria por el empleo juvenil.

El último indicador destacado en relación al empleo es la productividad alcanzada por cada empleado del sector. Ésta alcanza los 76.350 €, lo que sitúa al sector en la media del sector TIC europeo.

La evolución del empleo en el sector de videojuegos para los próximos años se prevé positiva. Si en 2013 el sector consiguió incrementar un 29% el número de empleados, se espera que hasta 2017 se mantenga esta tendencia creciente, con una tasa compuesta anual (CAGR 2012-2017) del 21,2%.

Figura 5. Evolución prevista del empleo en el sector (número de empleados y crecimiento interanual)



Fuente: Elaboración propia

Formación

La alta cualificación del personal de la industria hace primordial la existencia de una formación de calidad para que los profesionales actuales y futuros mantengan el nivel de los videojuegos creados en nuestro país, así como medidas favorecedoras de la retención y atracción de talento. Actualmente, gran parte de las empresas del sector (63,6%) tienen problemas a la hora de encontrar personal cualificado para su contratación. Además de suponer una importante ineficiencia de los planes de estudio, que no están adaptados a las demandas tecnológicas de sectores punteros como el de videojuegos, este hecho puede frenar el crecimiento de esta industria, muy dependiente de la especialización de sus trabajadores.

Protección jurídica de los videojuegos

El Libro Blanco de los Videojuegos no podía dejar de prestar atención a las formas de protección jurídica que los creadores tienen a su disposición para poder desarrollar sus obras. Aunque la ley española de propiedad intelectual no hace mención alguna a los videojuegos, ello no implica que no puedan considerarse protegidos por esta ley, más bien al contrario. No obstante actualmente se encuentra en discusión cuál es el régimen más idóneo para este tipo de obra, que puede ser considerada como software o como otro tipo de obra de naturaleza distributiva.

Una reciente sentencia del Tribunal de Justicia de Luxemburgo (caso 355/12, Nintendo vs. Pc Box) puede tener trascendencia, a nivel europeo, si se concluye que los videojuegos no quedan sujetos al régimen de programas de ordenador, sino al régimen general de la Directiva 29/2001 para el conjunto de la obra.

La innovación continua de los modelos de negocio plantea nuevos desafíos legales respecto al papel que deben jugar los autores, desarrolladores y editores de los títulos, y si es necesaria su autorización y remuneración por las explotaciones que se producen, generalmente en entornos online.

Apoyo público al sector

Numerosos estados a lo largo de todo el mundo han reconocido el papel del sector de videojuegos como generador de riqueza y empleo. Este reconocimiento se ha concretado en la definición de diversas estrategias de apoyo público con la finalidad de favorecer la presencia de nuevas empresas, la realización de actividades innovadoras o la contratación de personal cualificado. A nivel mundial destacan los incentivos vigentes en Canadá, Corea del Sur y Estados Unidos, mientras que en el ámbito europeo destacan los casos de Francia, Reino Unido y, más recientemente, los países nórdicos.

Por su parte, España no ha contado hasta el momento con un plan de ayudas específicas al sector, quedando las mismas encuadradas en los diferentes programas genéricos de ayudas a la I+D+i y a las industrias culturales. No obstante, El plan de Impulso de la economía digital y los contenidos digitales, incluido dentro de la Agenda Digital para España recoge un programa específico de ayudas al sector, que se pondrá en marcha en 2014.

Recomendaciones

No cabe duda que la industria española de videojuegos se enfrenta a una serie de retos para incrementar su competitividad frente a las industrias de otros países donde el sector se encuentra consolidado y recibe importantes incentivos por parte de los poderes públicos. Desde la industria española se percibe necesaria la adopción de un Plan Integral de Apoyo al Sector de Desarrollo de Videojuegos, que aglutine todas las propuestas de mejora, de forma que formen un conjunto coordinado y complementario.

Estas medidas son necesarias para establecer una adecuada densidad en el sector, es decir una cantidad suficiente de estudios que fomenten e impulsen toda la industria de desarrollo de videojuegos en España.

Medidas de apoyo fiscal y a la competitividad empresarial

- 💡 Implementar un sistema de incentivos fiscales destinados a favorecer la creación de nuevos proyectos empresariales y la consolidación de las Pymes.
- 💡 Mejorar la fiscalidad de la I+D y desarrollar un criterio más racional en la valorización de los activos intangibles.
- 💡 Financiar la creación de prototipos de videojuegos que permitan a las empresas posicionarse y presentarse ante posibles inversores.
- 💡 Creación de programas públicos de apoyo a la producción a través de subvenciones y financiación.
- 💡 Creación de programas específicos para incentivar la inversión extranjera en estudios españoles de desarrollo.
- 💡 Establecer una agencia especializada que unifique la gestión y coordinación de todas estas iniciativas.






Medidas de apoyo a la internacionalización

- 📍 Potenciar mediante un mayor apoyo institucional la marca *Games from Spain* de ICEX.
- 📍 Fomentar las coproducciones mediante la inclusión del sector de los videojuegos en los tratados, acuerdos o convenios de cooperación cultural que España mantiene con numerosos países.
- 📍 Aprobar incentivos fiscales por gastos en internacionalización mediante la desgravación por nuevas reinversiones en internacionalización de parte de los beneficios obtenidos.




Medidas de apoyo a la creación de empleo

- 🌐 Establecer bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social para nuevos empleos de profesionales de alta cualificación y de menos de 35 años.
- 🌐 Reducir la fiscalidad de las rentas del trabajo (IRPF) durante los dos primeros años de contrato para trabajadores y autónomos de alta cualificación y menores de 35 años.
- 🌐 Simplificar y crear una vía rápida de obtención de visados para atraer talento con un alto perfil, procedente de otros países.
- 🌐 Establecer convenios con otros países para el intercambio temporal de profesionales.



Medidas de apoyo a la formación

-  Crear un Plan de Formación Continua para el sector del Videojuego con una política eficaz de becas y/o ayudas para la contratación de personal en todas las fases de formación.
-  Dirigir la formación a potenciar tanto las capacidades artísticas y de diseño, la parte técnica de programación, como a los conocimientos de gestión empresarial.
-  Adaptar y unificar los programas formativos de los diferentes grados y másteres.
-  Potenciar los cauces de comunicación entre las empresas del sector y las entidades de formación.
-  Establecer una bonificación máxima de un año en las cuotas de la Seguridad Social a los alumnos en prácticas en empresas y crear un fondo de becas contra fondos públicos-privados para la financiación de esos puestos de trabajo.

Medidas de apoyo desde el ámbito privado

-  Potenciar la organización de foros de encuentro para mejorar la relación de las empresas del sector con inversores privados.
-  Crear clusters tecnológicos especializados en videojuegos, con el apoyo de la Administración Pública.
-  Introducir iniciativas para el aprovechamiento de la tecnología de videojuegos en educación y en industrias transversales, como es el caso de los serious games.

Fomento de sinergias con otros sectores

-  Respalidar proyectos en el ámbito editorial donde los desarrolladores puedan preparar contenidos para publicaciones electrónicas.
-  Financiar ayudas específicas para el desarrollo de serious games en sectores como la salud, el turismo, las smart cities, etc.



LIBRO
BLANCO
DEL DESARROLLO
ESPAÑOL DE LOS VIDEOJUEGOS
ESPAÑOL DE LOS VIDEOJUEGOS
DEL DESARROLLO

Con el patrocinio de:



CENTRO UNIVERSITARIO
DE TECNOLOGÍA Y ARTE DIGITAL

Con el apoyo de:



games from
SPAIN



España
Exportación
e Inversiones



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional (FEDER)
Una manera de hacer Europa

Con el apoyo de:



UNUSUAL STUDIOS



Con la colaboración de:

