HOJA DE RUTA PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LOS VIDEOJUEGOS EN CANARIAS

2024-2026

Desarrollado por:

GRUPO Innovaris CONSULTORES

Innovaris S.L.
CIF: B-38.820.452.

C/Villalba Hervás 2 – 2D,
38002, Santa Cruz de Tenerife.
Tel.: 922 033 300

www.grupoinnovaris.com

ICDC Instituto Canario de Desarrollo Cultural

Gobierno de Canarias

Diciembre 2023.

AVISO SOBRE EL USO DEL LENGUAJE

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestra empresa. Sin embargo, aún no hay acuerdo entre los lingüistas para su correcta utilización en nuestra lengua. En ese sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en castellano "o/a" para marcar la existencia de ambos sexos y dado que la "@" no está admitida para tal uso, en este documento se ha optado por utilizar el masculino genérico, entendiendo que las menciones en tal género representan hombres y mujeres.

HOJA DE RUTA PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LOS VIDEOJUEGOS EN CANARIAS

2024-2026

ÍNDICE

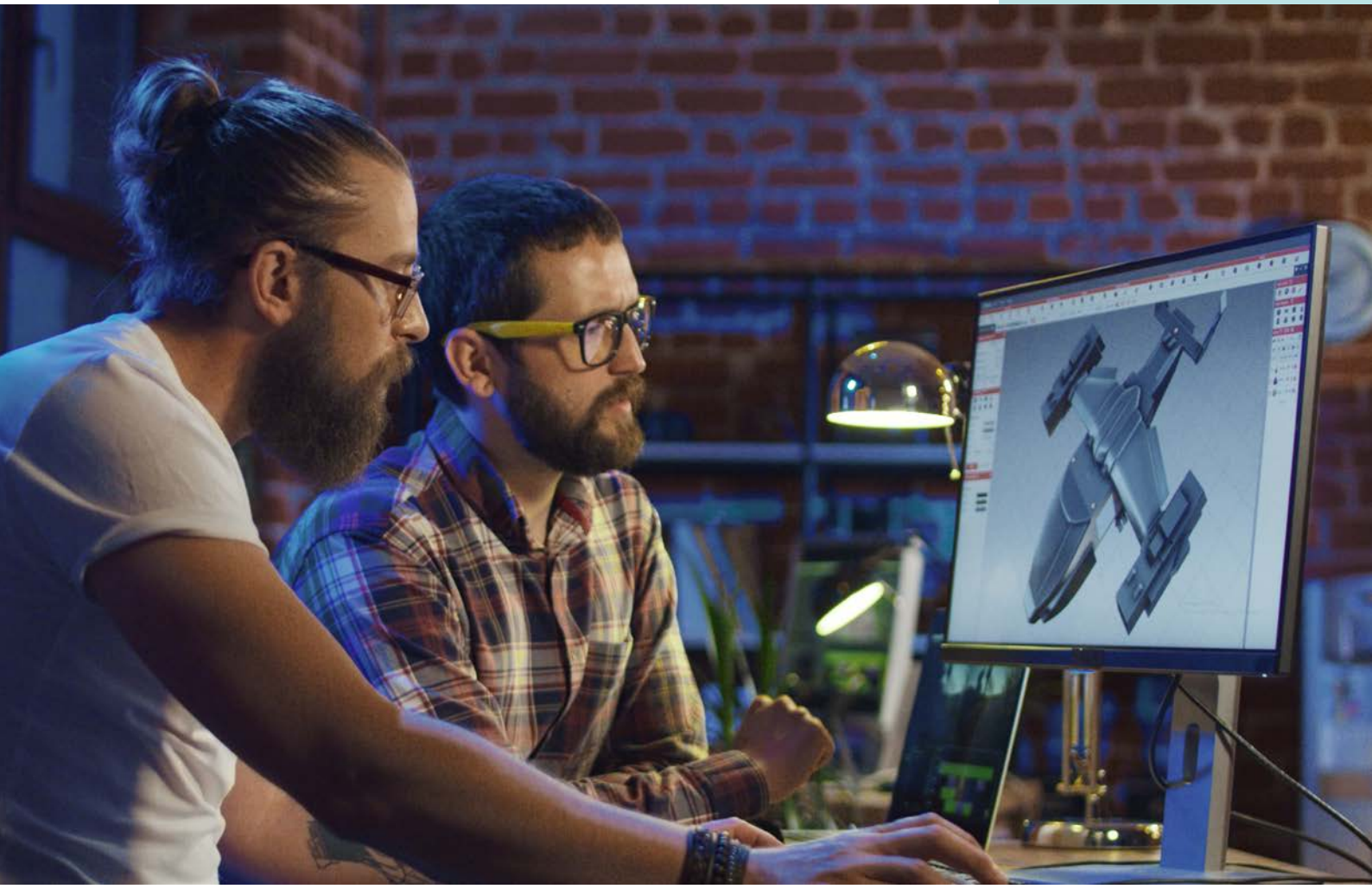
7. Introducción

8. Contexto nacional

20. Contexto regional

22. Hoja de ruta 2024-2026 para dinamizar la Industria Canaria del Videojuego

32. Fichas financieras y calendarios de prioridades para dinamizar la economía de la Industria Canaria del Videojuego 2024-2026



INTRODUCCIÓN

La importancia de diseñar una hoja de ruta para consolidar el sector de desarrollo de videojuegos en Canarias viene dada por el auge que vive el sector, tanto a nivel internacional como a nivel nacional y regional actualmente y por la voluntad del ejecutivo canario de apostar por sectores innovadores, intensivos en conocimiento y que contribuyan a la diversificación económica, la sostenibilidad y el fortalecimiento de la marca Canarias.

Observamos casos de éxito en Europa y a nivel global como son Finlandia y Canadá, donde estrategias gubernamentales específicas activadas en los últimos 20 años fundamentalmente a través de incentivos fiscales y ayudas públicas, han sido cruciales para el florecimiento del sector local. Estas regiones, a pesar de su ubicación geográfica particular, alejadas de los principales polos económicos, han logrado destacarse en el sector del videojuego global demostrando que políticas bien estructuradas pueden superar las barreras de localización no continental.

En Finlandia, la inversión gubernamental a través de organizaciones como Tekes (ahora Business Finland) jugó un papel clave en el desarrollo de un ecosistema de videojuegos próspero gracias a una inversión acumulada de 70 millones de euros en el sector de videojuegos entre 1995 y 2015. Esto contribuyó a un crecimiento explosivo, llevando al país a ser reconocido por juegos como “Angry Birds” de Rovio y “Clash of Clans” de Supercell.

Más recientemente, otros países continentales europeos como Polonia, han visto como la inversión en desarrollo y apoyo a empresas como CD Projekt, creadores de la serie “The Witcher”, ha demostrado tener un impacto significativo y evidencia además cómo la inyección de fondos en las etapas tempranas de desarrollo puede catalizar la innovación y el crecimiento sostenible en el sector de videojuegos.

Este también ha sido el caso en España con la consolidación de Barcelona como hub nacional en el desarrollo de videojuegos, donde la Agencia para la Competitividad de la Empresa de Cataluña ACCIÓ emitió un informe en 2019 que identificaba el esfuerzo inversor en el sector local como un elemento clave en el crecimiento anual del 21% del registrado ese ejercicio y que marcó la pauta para otras regiones como Madrid y Andalucía.

A continuación pasamos a analizar en detalle el contexto español para luego bajar al caso específico de las Islas Canarias.

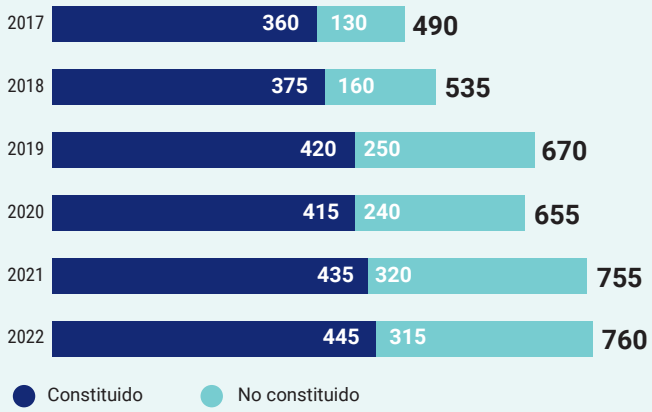
CONTEXTO NACIONAL

Distribución del sector activa

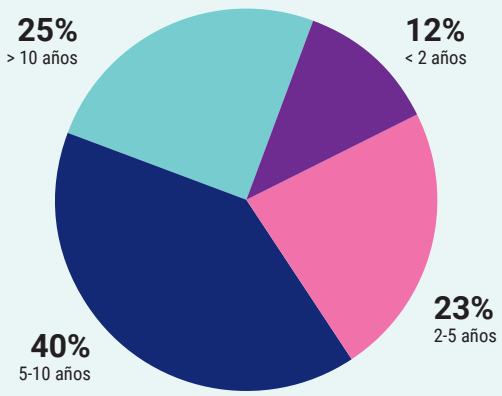
Según datos de AEVI (Asociación Española del Videojuego) y DEV (Asociación de Desarrolladores Españoles de Videojuegos), en España hay 760 estudios de videojuegos, una cifra que indica que el sector comienza a consolidarse ya que las empresas de 5 años y más representan el 65% de esa estructura productiva y el número de estudios que iniciaron operaciones en los últimos dos años se mantuvo estable (12%).

En cuanto a su distribución geográfica, más de la mitad del sector española se localiza en Cataluña y Madrid (25,4% respectivamente). La participación de Andalucía en la distribución de empresas ha aumentado (15,8%), mientras que la Comunidad Valenciana ha disminuido (9%). Canarias cuenta con una presencia minoritaria (2,6%).

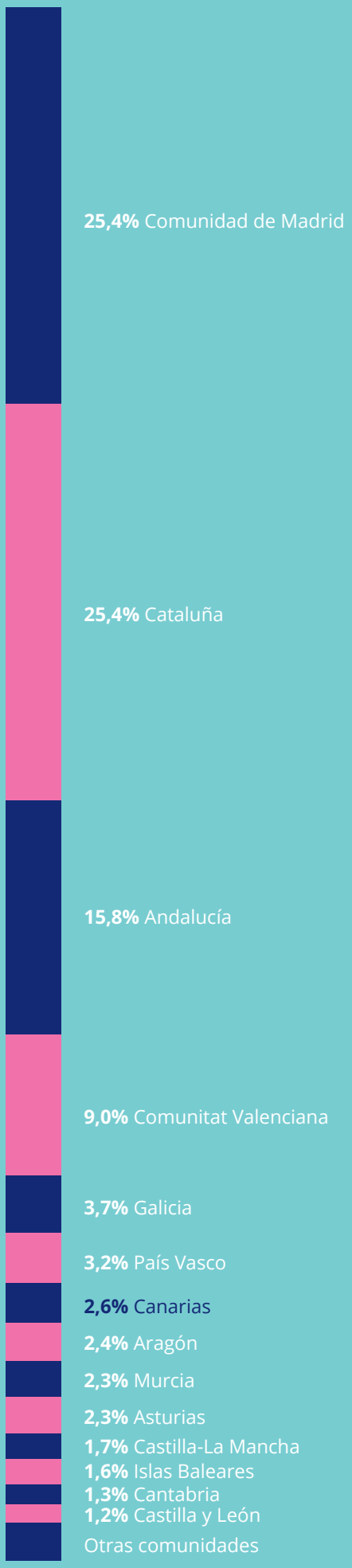
Evolución del número de estudios activos cesados en españa

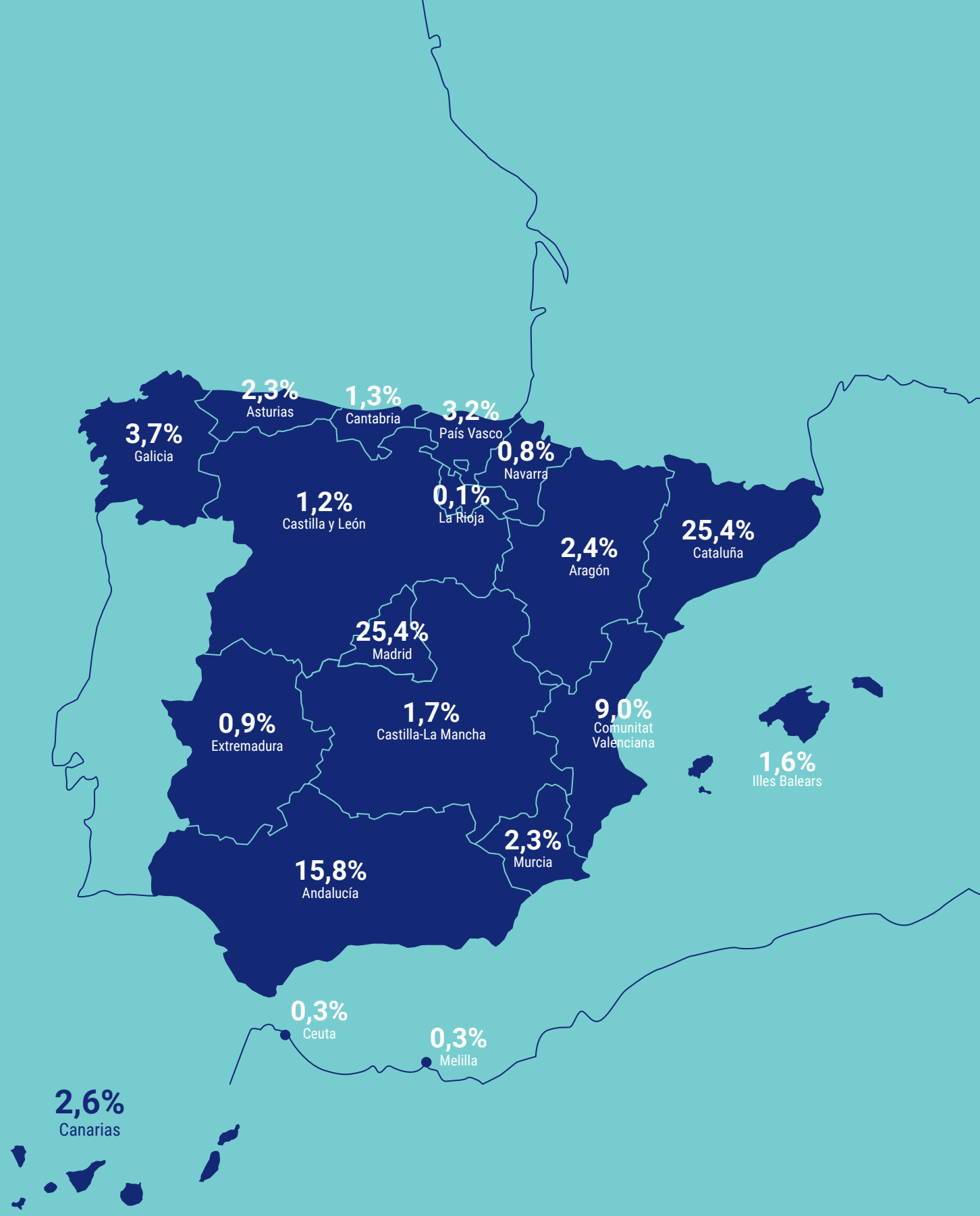


Antiguedad de las empresas



Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV





Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

Análisis del asentamiento y empleo en el sector

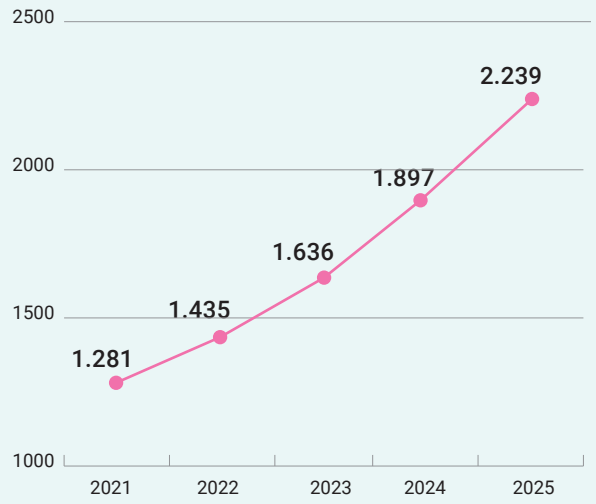
En 2021, los ingresos españoles por videojuegos se situaban en los 1.281 millones de euros, un 16% más que el año anterior y la previsión de crecimiento acumulado de 2021 a 2025 se estimaba en un 15%, llegando por tanto a unos ingresos estimados para 2025 de 2.239 millones de euros.

Respecto al empleo, este sector contrató directamente a 8.833 profesionales en España en 2021, con un incremento también del 10% respecto al año anterior. El crecimiento acumulado para el periodo 2021-2025 se estima en un 10,7%, por lo que se estima que más de 13.000 personas serán contratadas directamente en el sector durante 2025. Aquí, las mujeres representan el 24,3% de los empleados del estudio, confirmando la tendencia alcista mostrada en los datos del año pasado y superando la media europea del 22%.

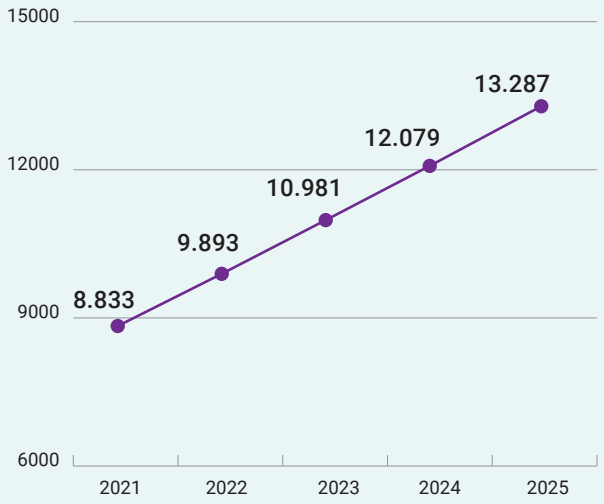
Aunque España sigue siendo el país con más PYMEs que facturan menos de 200.000 euros al año (54%), hay una tendencia creciente en el número de estudios que facturan por encima de los 200.000 euros y ya en 2021, casi dos de cada diez estudios (18,7%) registraban en una facturación superior a los dos millones de euros.

Mientras que las empresas del sector que generan en España más de 50 millones de euros anuales representan el 29% de los ingresos, si sumamos el grupo de las empresas que facturan anualmente entre 10 a 50 millones, vemos que éste segmento representa el 62% de los activos generados en el sector.

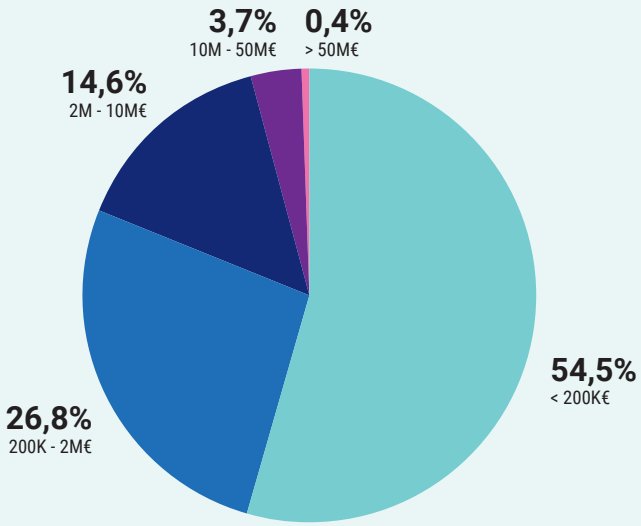
Evolución prevista de la facturación en el sector (M€)



Evolución prevista del empleo directo en el sector



Distribución de las empresas según facturación



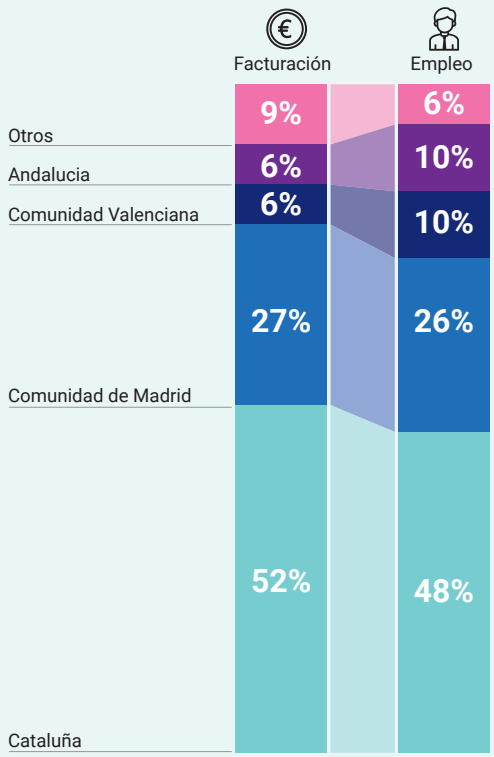
Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

Análisis del número de empleados y tamaño de las empresas

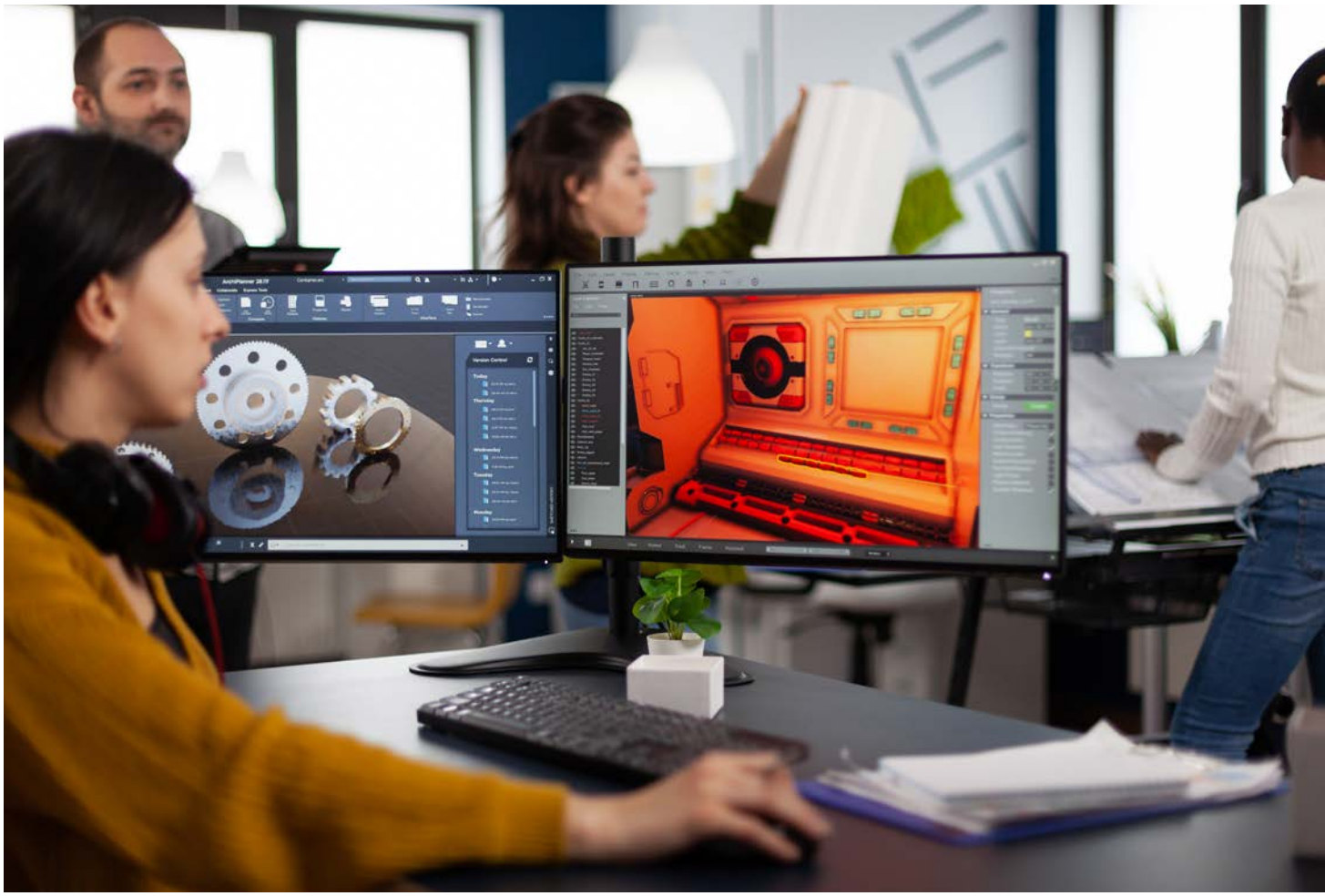
En 2012 Cataluña volvió a ser la región con mayores ingresos, representando el 52% de toda el sector y apuntando un un ligero aumento respecto a 2020. Le siguen Madrid (27%), Comunidad Valenciana y Andalucía (6% respectivamente). El resto del país supone el 9% de la factura total. Cataluña es también el principal centro de empleo de este sector, al concentrar el 48% de los empleados en 2021, seguida de Madrid (26%), Valencia y Andalucía (10% em ambos casos). La lectura negativa de esta estadística es que sólo el 6% del sector opera en el resto de España.

En cuanto a la plantilla media, el 49% de los estudios emplean cinco o menos empleados, mientras que el 46% de las empresas emplea entre 6 y 50 empleados y sólo el 5% contrata a más de 50 personas. Cabe destacar que ese 5% es responsable de emplear al 45% del sector en España, en contraste con las empresas de menos de 10 empleados, que contratan al 14% del sector.

Distribución de la facturación y empleo por CC.AA.



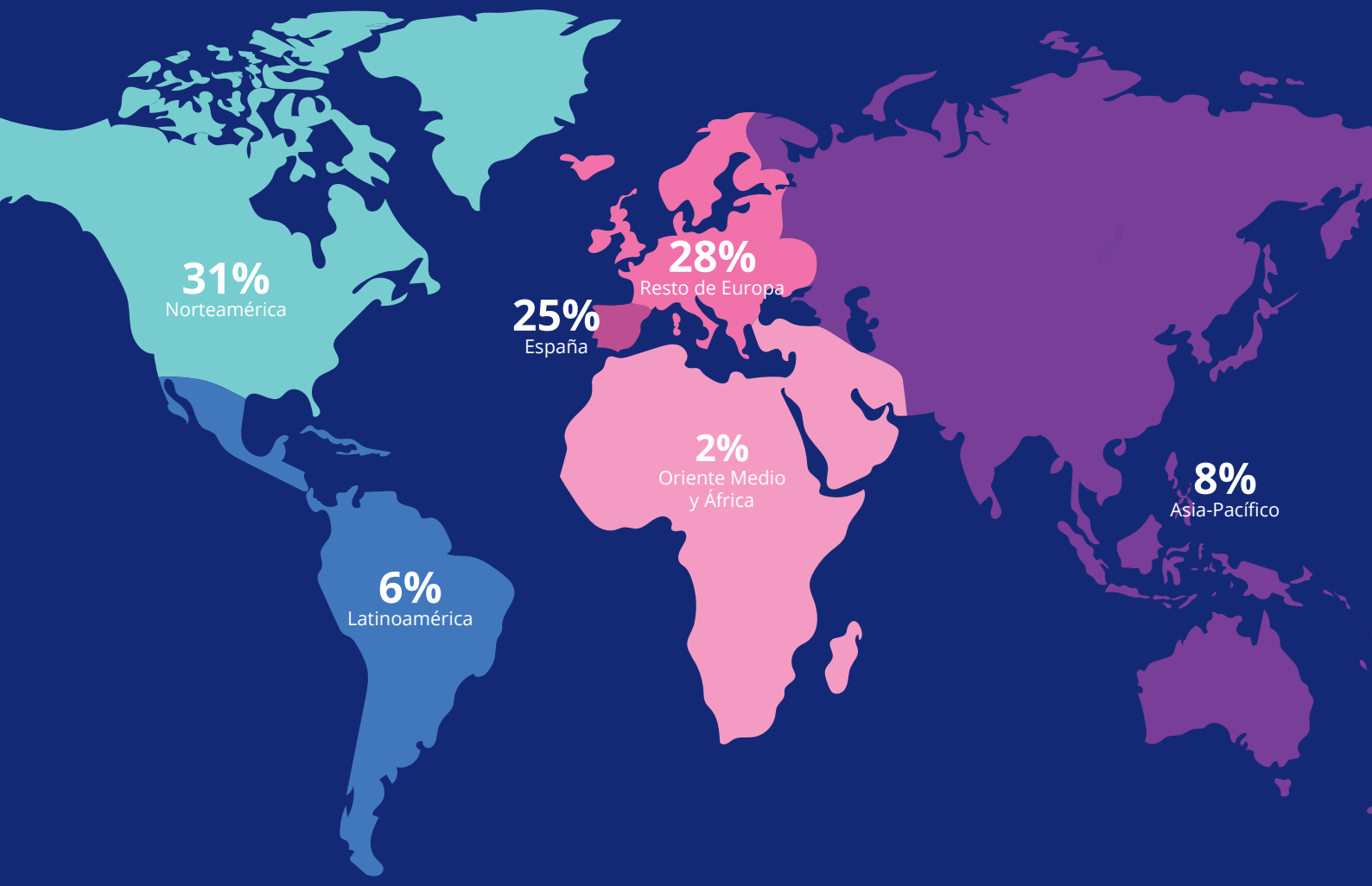
Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV



Análisis de las actividades internacionales

El 75% de los ingresos del sector del videojuego en España proviene del exterior, con América del Norte en primer lugar (31%), seguida de la Unión Europea (28%). El mercado español representa el 25% de las ventas en 2021. Se detectan oportunidades de crecimiento en regiones como Asia-Pacífico (8%) y América Latina (6%), que ha experimentado un fuerte despunte en los últimos 5 años.

Distribución de la facturación por regiones



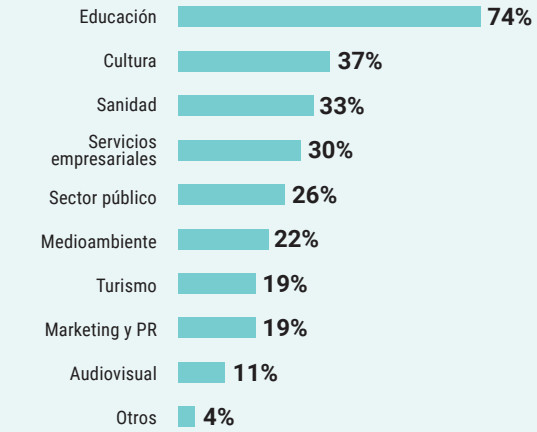
Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

Análisis de las operaciones y modelo de negocio

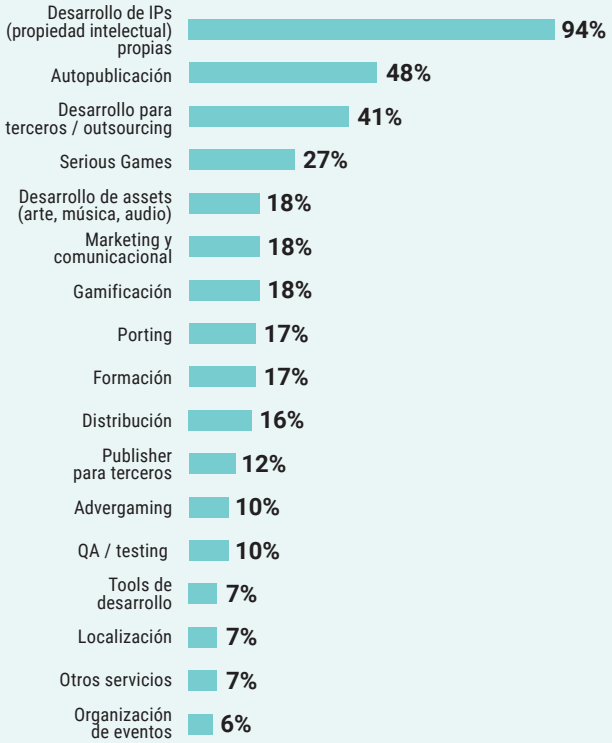
El desarrollo de propiedad intelectual (PI) seguía siendo la principal actividad de los estudios españoles (94%) en 2021, frente a desarrollo de service para terceros. Destaca que un 27% participe en el desarrollo de juegos serios, con el sector educativo como principal impulsor de este sector (74%), seguido de la cultura (37%) y la atención sanitaria (33%).

A nivel de modelo de negocio, los más populares en el sector de videojuegos en España son los canales de venta online y el pago contra entrega en el caso de los encargos de service (67% y 44% respectivamente) dado que la producción de videojuegos físicos sigue estancada (3%)..

Sectores a los que se dirigen los serious games



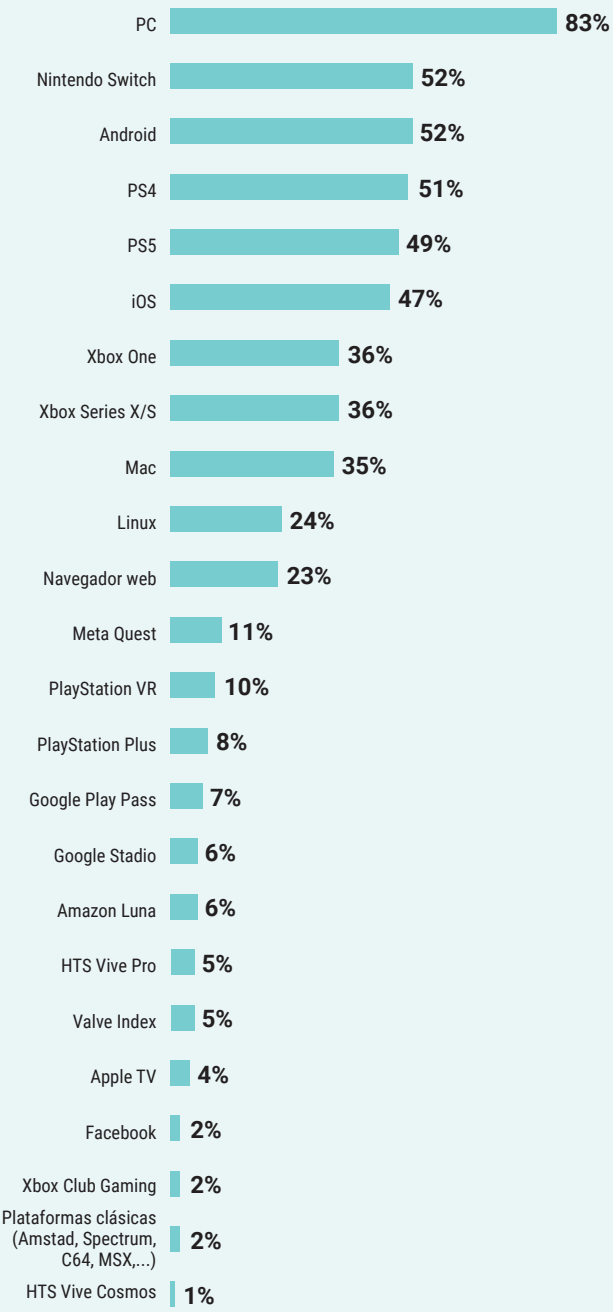
Tipología de actividades realizadas (% de empresas)



Principales usos por plataforma y herramientas

El PC sigue siendo la plataforma elegida por los estudios de videojuegos españoles (83%), que también tienen un fuerte foco tanto en plataformas móviles (Android 52%, iOS 47%) como en consolas. En segundo lugar destacan Nintendo Switch (52%), PS4 (51%) y PS5 (49%).

Plataformas utilizadas (% de empresas)



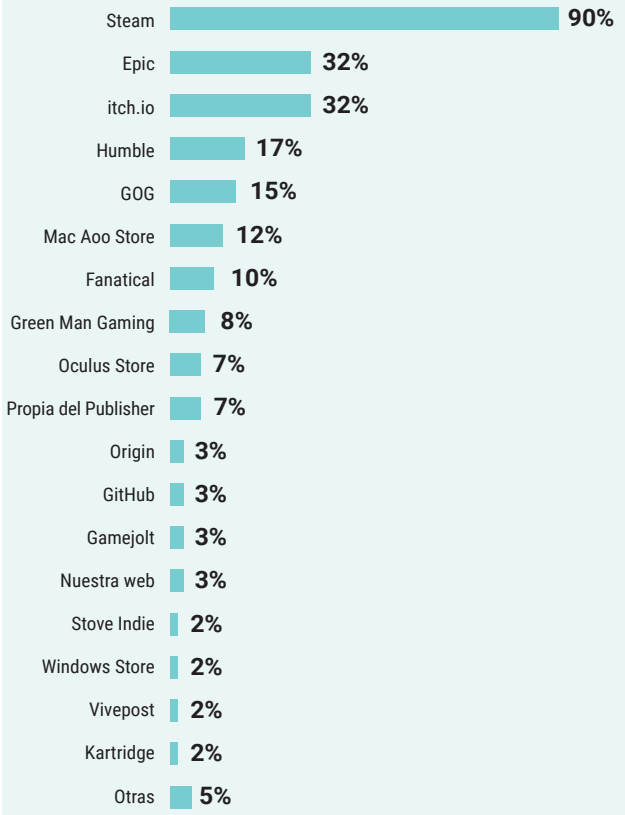
Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

Steam (90%) es la principal plataforma utilizada por los estudios españoles para vender sus juegos en PC. Les siguen Itch.io (32%) y Epic Games Store (32%).

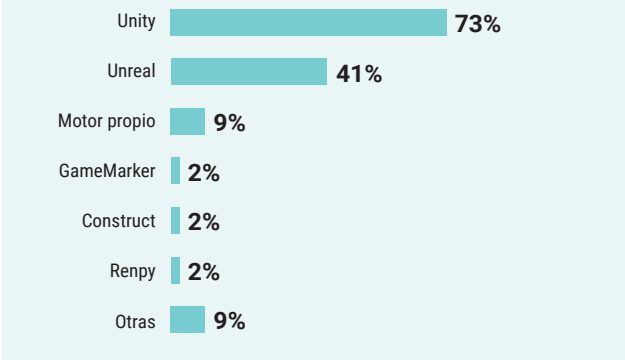
Este último muestra un importante aumento interanual de casi 20 puntos y muestra un mayor crecimiento gracias a las recientes medidas destinadas a convertirlo en una plataforma cada vez más abierta a la investigación independiente.

En cuanto a las herramientas de desarrollo más utilizadas por los estudios españoles, Unity (73%) sigue encabezando la lista aunque crece el número de empresas que eligen Unreal Engine (41%).

Tiendas digitales para PC/Mac/Linux utilizadas (% de empresas)



Herramientas utilizadas (% de empresas)



Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

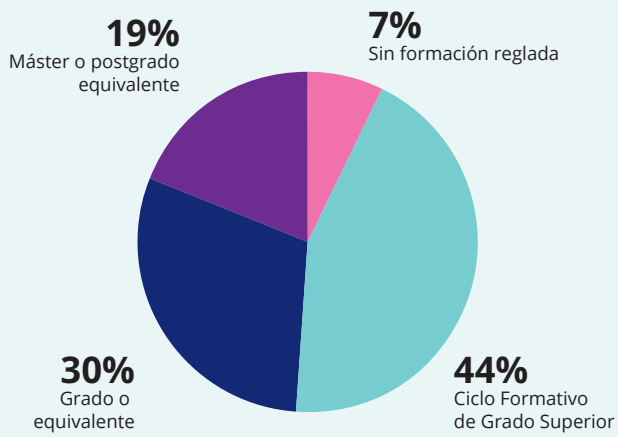
Análisis del empleo en el sector de los videojuegos

El sector del videojuego en España sigue creando empleo joven, estable y de calidad.

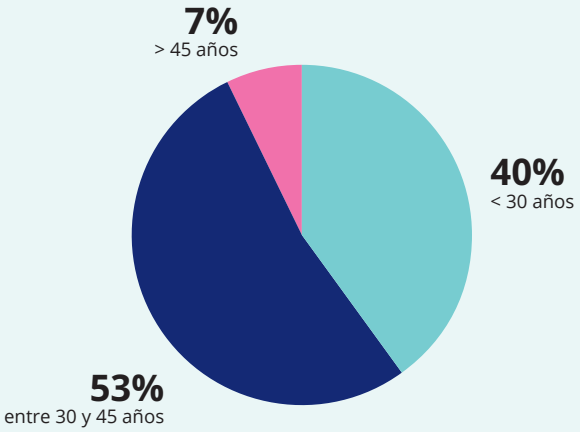
Sólo el 7% de los empleados no tiene titulación profesional y el 49% tiene titulación universitaria, máster, posgrado u otra equivalente.

El 93% de los trabajadores españoles tiene menos de 45 años, aunque el grupo de personas entre 30 y 45 años está creciendo (53%) y constituye la mayor parte del sector.

Empleo de la industria por titulación (% empleo)



Empleo de la industria por edad (% empleo)



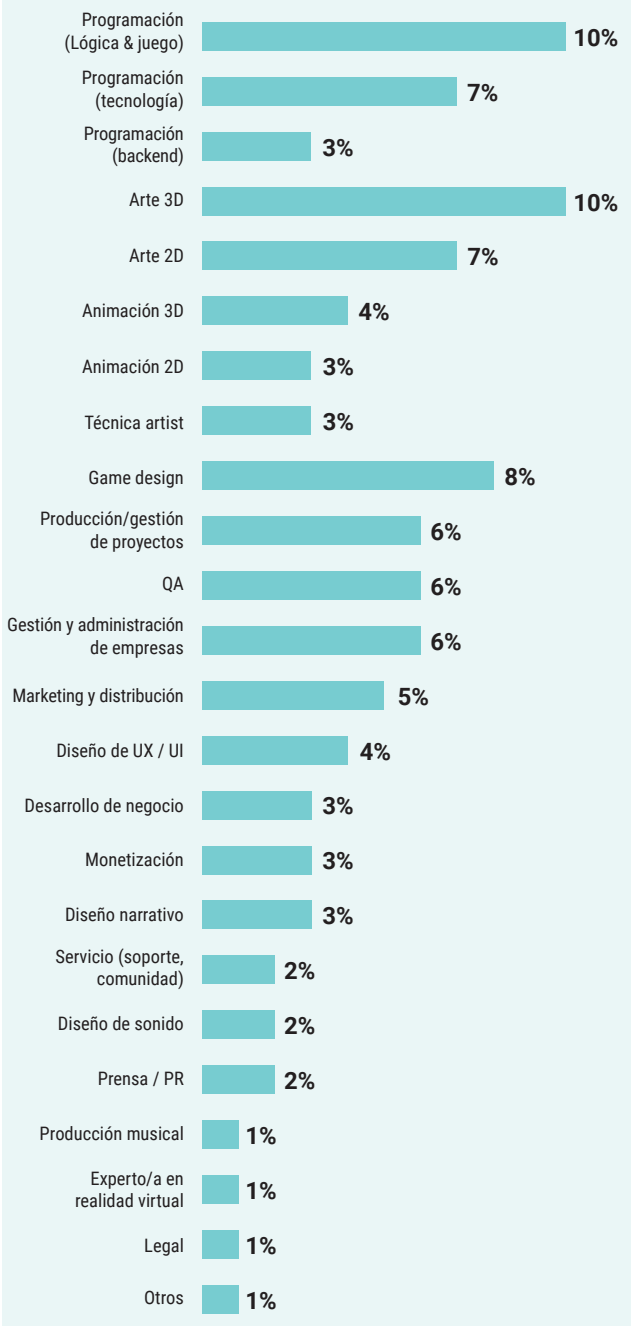
Programadores (20%), artistas (17%), diseñadores (8%) y animadores (7%) son los principales perfiles que se pueden encontrar en el estudio.

La presencia de mujeres es muy desigual entre departamentos y no son mayoría en ningún departamento. Hay más mujeres en relaciones públicas (31%), marketing y distribución (31%) y monetización (24%), mientras que en varios departamentos de programas su proporción apenas supera el 10 %.

Perfiles profesionales

La distribución de los perfiles profesionales pertenecientes a los distintos estudios españoles se reparte en diferentes porcentajes atendiendo a diferentes aspectos como el tamaño del estudio o la tipología del producto que suele desarrollar o el servicio que presta.

Distribución de los perfiles profesionales



Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

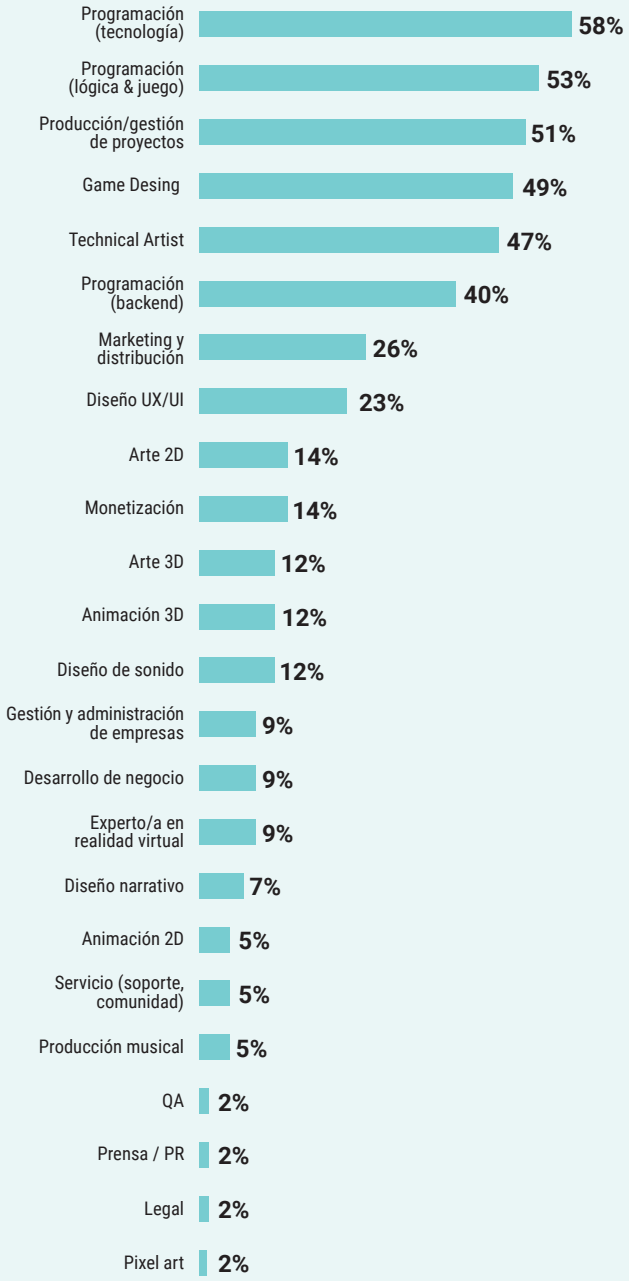
Análisis de las necesidades formativas

Más de la mitad (54%) de los estudios en España tienen dificultades para incorporar profesionales cualificados a sus estudios.

Programadores (58% a 40%), productores (51%), diseñadores (49%) y artistas técnicos (47%) son las especialidades donde los estudios enfrentan más barreras.

Las razones dadas por las empresas incluyen la falta de experiencia profesional (76%), el carácter de la formación demasiado general (60%) o no adecuado a las necesidades de la empresa (56%). El 47% piensa que la calidad de la formación no cumple con los requisitos.

Perfiles profesionales con mayores dificultades de contratación



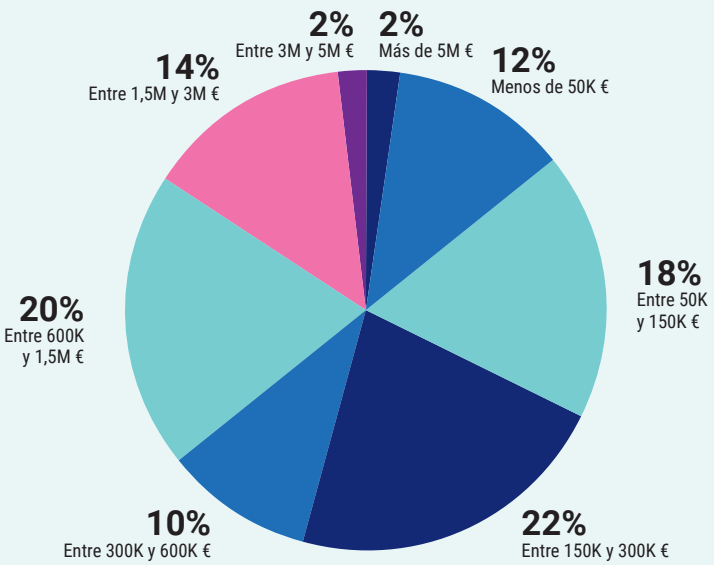
Análisis de las necesidades financieras

El 52% de los desarrolladores en España necesita hasta 300.000 euros para financiar su próximo proyecto. También está creciendo el número de empresas con objetivos más ambiciosos: el 44% tiene necesidades entre 300.000 y 3 millones de euros, un aumento de 11 puntos en comparación con 2021.

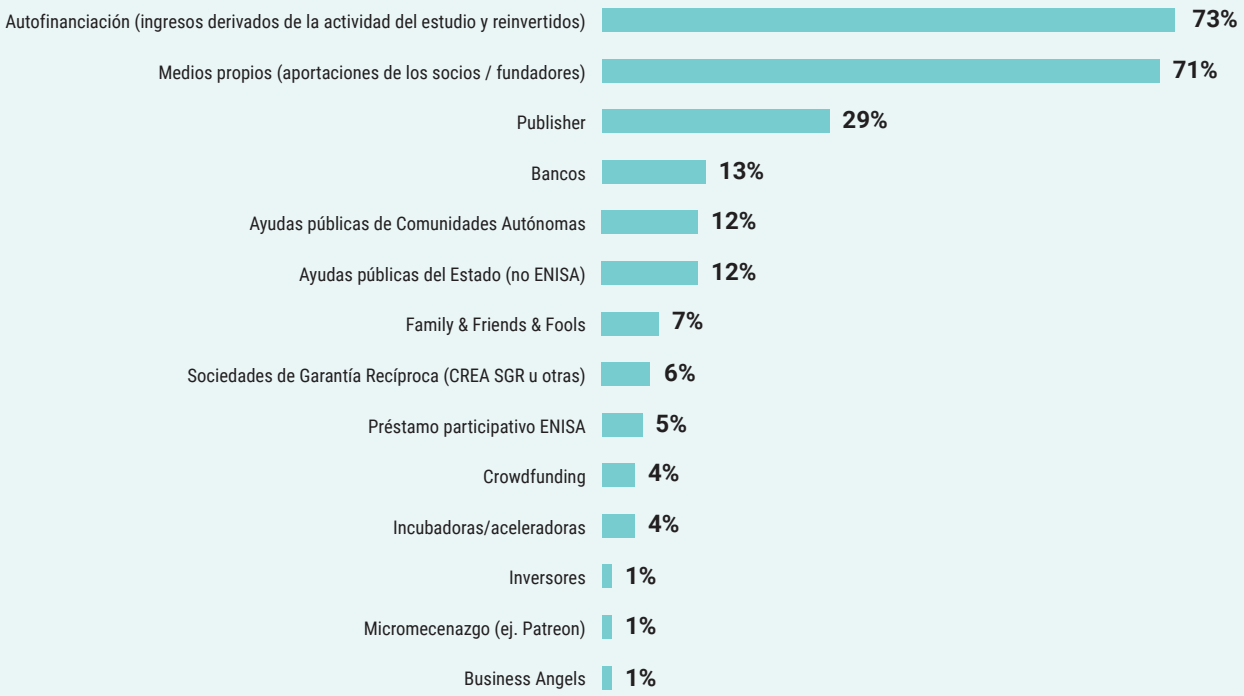
Los dos principales métodos de financiación siguen siendo la autofinanciación (73%), es decir, los ingresos derivados de las actividades del estudio, reinvertidos en nuevos proyectos, y el capital (71%), incluidas las contribuciones de socios y fundadores. Casi un tercio de las empresas (29%) pudieron financiar sus proyectos a través de una editorial.

Cabe destacar que el Libro Blanco no menciona los incentivos fiscales respecto a las fuentes de financiación.

Necesidades de financiación de los estudios para la ejecución de proyectos



Fuentes de financiación actual de los estudios (% de empresas)



Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

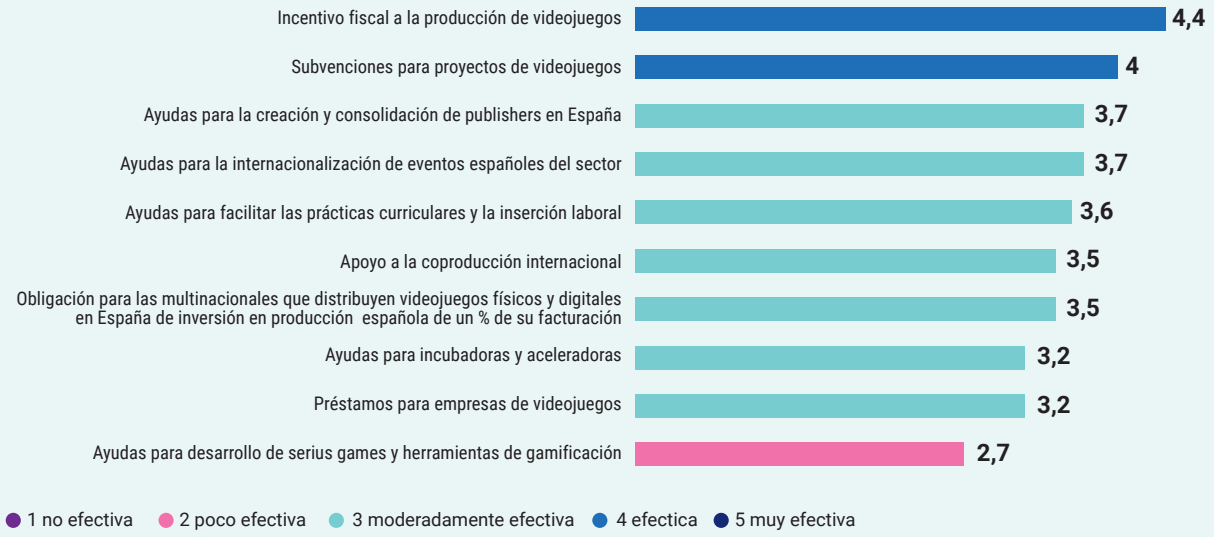
Procedencia y valoración de las ayudas al videojuego

El 29% de las investigaciones encuestadas recibieron apoyo gubernamental en 2021. La principal fuente de apoyo gubernamental fueron las comunidades autónomas (35%), seguidas de las contribuciones a la investigación, el desarrollo y la innovación en nuevas tecnologías (30%) y los programas nacionales de identificación (22%). La subvención media en 2021 es de 55.777 €, el préstamo medio es de 130.000 € y la desgravación fiscal media es de 138.833 €.

De todas las políticas gubernamentales que se podrían implementar en beneficio del sector, el estudio español sigue valorando más alto los incentivos fiscales (con una puntuación de 4,4 sobre 5), seguidos de las subvenciones a proyectos de videojuegos (4),el apoyo en creación y consolidación de editoriales en España (3,7) y ayuda a internacionalizar eventos en España (3,7).

Procedencia de las ayudas públicas recibidas durante 2021

Valoración de las políticas públicas que serían más efectivas para favorecer al sector del videojuego



Fuente: Resumen Ejecutivo 2022 DEV

Medidas propuestas por el sector para dinamizar la economía del sector español del videojuego

Las acciones propuestas por AEVI y DEV tienen como objetivo, según ambas asociaciones, "crear y fortalecer el desarrollo de la investigación científica, consolidar y promover una densidad adecuada en el sector, asegurando el desarrollo de nuevos proyectos".

1.- Desarrollar incentivos fiscales para las actividades de producción de videojuegos.

El artículo 36 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades incluye un nuevo apartado 4, para que el sector del videojuego se beneficie de incentivos fiscales para crear y atraer proyectos internacionales del mismo modo que lo ha recibido el sector audiovisual para las artes escénicas y la música en vivo.

Los principales países europeos de nuestro entorno (Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Reino Unido) ya han implementado esta solución, que ha aumentado la producción, ha atraído grandes inversiones y ha creado un importante efecto multiplicador.

De esta manera se posibilitará atraer a España una importante producción internacional y hacer el sector más atractiva para los inversores privados.

Según datos del Reino Unido, por cada libra invertida en el sector, los recortes de impuestos generarán 4 libras adicionales para la economía del Reino Unido.

El 68% de los juegos creados en el país no se habrían creado sin el apoyo del gobierno.

Del mismo modo, en Francia se ha demostrado que por cada euro deducido en forma de exenciones fiscales para los videojuegos, se invierten 8 euros en este sector y el Estado recibe casi 1,8 euros de los ingresos fiscales y de la seguridad social recaudados.

2.- Garantizar la continuidad con el nuevo Gobierno del Plan de Apoyo a el sector del Videojuego en España.

Apoyar las líneas de apoyo previstas en el Plan de Recuperación, Transición y Resiliencia incrementando las dotaciones presupuestarias; y crear nuevas líneas de solicitud:

I. Ayudas gubernamentales para el desarrollo del sector de los videojuegos y otras formas de innovación digital.

   Este apoyo se materializa en una subvención del Ministerio de Cultura y Deporte concedida en 2023 con un presupuesto de 8 millones de euros para proyectos del sector del videojuego, así como programas y actividades de incubación, mentoring y aceleración.

II. Se ha asignado apoyo a proyectos de investigación y desarrollo empresarial en el ámbito del audiovisual y los videojuegos, conocidos como CDTI, con una subvención de 30 millones de euros.

III. Fondo de Inversión Público-Privado: impulso de un programa de colaboración público-privada para hacer crecer, desarrollar e internacionalizar las empresas españolas de videojuegos a través del ICO – Axis Venture Capital Fund.

Los concursos de 2022 y 2023 tuvieron éxito en términos de asistencia y mostraron una fuerte demanda en el sector. Por tanto, es necesario mantener los compromisos aumentando el presupuesto para cubrir las crecientes necesidades del sector.

Esto permitiría crear un sistema de apoyo estable para promover el desarrollo y consolidación de pequeñas y microempresas, así como el lanzamiento de nuevos proyectos; promover el desarrollo de tecnología propia; brindar asesoramiento profesional sobre nuevos proyectos de startups en el sector; promover el uso de herramientas y tecnologías de videojuegos en el sector, la educación y otros sectores públicos; Incrementar la inversión en capital de la empresa.

3.- Promover la contratación de profesionales locales, con especial énfasis en jóvenes y mujeres.

Es fundamental actuar en la promoción de la contratación de profesionales implantando algunas de estas medidas:

- Promover activamente la implementación de prácticas educativas en las empresas.
- Establecer bonificaciones en forma de cotizaciones a la seguridad social para nuevos empleos para especialistas altamente calificados.
- Brindar apoyo en la contratación y capacitación de profesionales junior a las pequeñas y medianas empresas del sector.
- Diseñar las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores por cuenta propia teniendo en cuenta largos periodos de producción sin facturar y generar ingresos.
- Impulsar planes de igualdad en las empresas del sector que fomenten la contratación de mujeres y el desarrollo profesional equitativo.

La oferta actual de formación laboral y de prácticas es insuficiente para llegar a un gran número de estudiantes de pregrado y posgrado en videojuegos.

Las empresas necesitan contar con mecanismos para crear condiciones favorables para el empleo. Estos me-

canismos también son esenciales para los profesionales autónomos porque los ciclos de producción pueden superar fácilmente los dos años.

Además, la presencia de mujeres en el sector sigue siendo un desafío: el empleo femenino alcanza sólo el 24%, en contraste con el resto de los actores (53% mujeres).

El 50% de los empleadores admite que tiene dificultades para completar perfiles profesionales más profundos.

Contratar más profesionales jóvenes y más oportunidades laborales en comparación con la alternativa de hacer negocios sin suficientes conocimientos y ocupación empresarial debido a la falta de oportunidades profesionales.

Mayores oportunidades de prácticas en empresas, contribuyendo a incrementar la profesionalidad y empleabilidad de los estudiantes.

Incrementar el número de mujeres trabajando en el sector en igualdad de condiciones laborales.

4. Desarrollar un programa de reinversión de empresas multinacionales en videojuegos en España.

Introducir un mecanismo que permita invertir una pequeña parte de los ingresos de las empresas del negocio de distribución de videojuegos físicos y digitales en nuestro país en la producción nacional de videojuegos.

Este modelo se ha utilizado en el sector audiovisual española y ha conseguido un éxito muy significativo.

El mercado español de videojuegos es el quinto de Europa. Sin embargo, entre los 20 juegos más vendidos en España ninguno fue producido en nuestro país. Los principales beneficiarios del poder de mercado de España, los distribuidores internacionales, deberían invertir más en la comunidad reinvirtiendo una pequeña parte de sus ingresos en apoyar videojuegos producidos en España.

El objetivo es lograr una reinversión obligatoria del 5% de los ingresos totales podría generar un capital de hasta 90 millones de euros que se destinarán a producir videojuegos en España.

CONTEXTO REGIONAL

En 2020 y 2023, Deloitte y el Instituto Canario de Desarrollo Cultural (ICDC) realizaron respectivamente varios análisis sobre la situación del sector de los videojuegos en Canarias, cuyas conclusiones replican los mismo desafíos que afronta el sector a nivel nacional:

- **Sector incipiente y atomizado,** compuesto de empresas de pequeño tamaño (número medio de trabajadores de 7, menos de 200k euros anuales de facturación).
- Necesidad de considerar de los **videojuegos como producto cultural/audiovisual**
- Dificultad para encontrar **personal cualificado en las islas** provocada por la escasez y la poca especialización de la oferta formativa existente.
- **Competencia de otros países** que han creado incentivos específicos para el sector, como Francia, Reino Unido y Canadá
- **Escasez de financiación** tanto en el ámbito público como en el privado.

Las recomendaciones que esgrime el informe son dos:

1. **Atraer mayor inversión** "poniendo en marcha un mecanismo que facilite la inversión en producción canaria, como por ejemplo la celebración de un mayor número de eventos que reúna a las principales empresas de otros países permitiendo que conozcan el funcionamiento del sector, así como las ventajas y los beneficios que que conllevaría la inversión.

2. **Dar mayor difusión al sector**, aprovechando la posición ventajosa respecto a otras regiones en lo que respecta a las ventajas fiscales en comparación con el resto de España, a fin de paliar el desconocimiento generalizado sobre la existencia de estas ventajas. Según Deloitte, esto ocasionaría *el asentamiento y la creación de un mayor número de empresas en el territorio, ampliando las dimensiones del sector canario.*

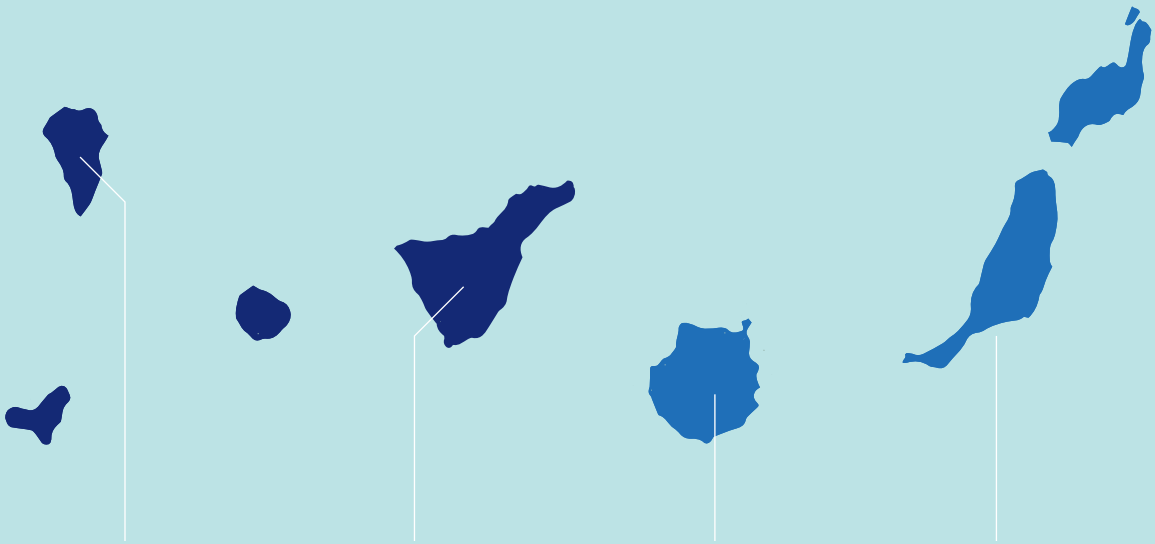
En estos 3 años, las AAPP han trabajado en ambas recomendaciones, logrando el establecimiento de nuevos estudios en Canarias y una mayor difusión de las ventajas fiscales y del sector canario en general. No obstante, no se han detectado iniciativas regionales ni insulares respecto al resto de cuestiones clave que atañen más al contexto regional como es el caso de la escasez de personal cualificado y la falta de acceso a la financiación.

Siguen sin haber en Canarias itinerarios específicos de videojuegos ni en los FPs, ni en las universidades, más allá del Máster de Desarrollo de Videojuegos de la ULL, ni en los programas de apoyo a la formación en sectores estratégicos impulsados por PCTT (que cuenta con el precedente del Anímate! para animación). La SPEGC lanzó en 2022 algunas píldoras formativas de entre 4 y 60 horas sobre Diseño de Niveles para Videojuegos y Monetización de Videojuegos y en 2023 sobre Videojuegos y Emprendimiento y sobre Cómo entrar en el sector del videojuego. Tampoco existen convocatorias de ayudas públicas específicas en Canarias para la creación de videojuegos, como sí ocurre en otras comunidades autónomas o en la propia región para producciones de imagen real y la animación, ni acceso a redes de inversores privados regionales, ni facilidades para solicitar financiación bancaria o soft loans como sí ocurre con imagen real y animación a través de CREA SGC y con empresas de base tecnológica con SODECAN.

Listado de principales estudios localizados en Canarias.

Drakhar Studio	Tenerife
The Game Kitchen	Tenerife
Promineo Studios	Tenerife
No Brakes Games	Tenerife
MoonMana	Tenerife
BoomBox	Tenerife
Foxter Studio	Tenerife
Play Medusa	Gran canaria
Daydream Software	Gran canaria
Qubical Game Studio	Gran canaria
Rising Pixel	Gran canaria
Eteru Studio	Gran canaria
Broken Bird Games	Gran canaria
Ben Willes Studio	Fuerteventura
Triple O Games	Gran canaria
Loco Players SL	La palma

Fuente: PROEXCA.



	La Palma	Tenerife	Gran Canaria	Fuerteventura
Número de Estudios por islas	**2** empresas	**13** empresas	**9** empresas	**2** empresas
% de Estudios por islas	8%	50%	35%	8%

HOJA DE RUTA 2024-2026

Hoja de ruta para dinamizar el sector Canario del Videojuego

En base a la información resumida en los anteriore apartados y un conocimiento experto del sector, de la economía y fiscalidad canaria y de las principales tendencias de mercado, se propone la siguiente hoja de ruta, basada en tres pilares:

1. Talento

1.1 Formación especializada.

1.2 Cursos de reciclaje.

1.3 Apoyo a la inserción.

1.4 Certificaciones.

1.5 Talleres y seminarios sobre emprendimiento.

1.6 Game jams.

1.7 Micro hubs de desarrollo.

1.8 Talleres de Minecraft.

2. Sector

2.1 Participación en mercados profesionales internacionales.

2.2 Inversión en proyectos de desarrollo.

2.3 Desarrollo de una liga regional de esports.

2.4 Celebración evento de la liga de videojuegos profesional (LVP).

2.5 Oficina Técnica de Artes Digitales.

2.6 Centro de alto rendimiento.

2.7 Cesión de espacios públicos como incubadoras.

3. Comunicación y Sensibilización

3.1 Campaña en RRSS.

3.2 Participación de medios de comunicación local.

1. Talento

1.1 Formación especoalizada

Ofertados desde las universidades públicas canarias y centros de FP y en colaboración con escuelas privadas como Lightbox, Animum o Trazos a medio plazo y a corto plazo, lanzar **programas de becas para formaciones privadas**. Esto deberá realizarse en estrecha colaboración con las empresas, para satisfacer las necesidades reales de los estudios de videojuegos locales.

Los programas deben fomentar y cumplir los siguientes objetivos:

- Desarrollo de habilidades técnicas: Estos programas brindan a los estudiantes las habilidades técnicas necesarias para ingresar a el sector de los videojuegos, incluyendo programación, diseño gráfico, animación, narrativa y desarrollo de juegos.
- Estímulo de la creatividad y la innovación: Fomentan la creatividad al desafiar a los estudiantes a diseñar y crear videojuegos, impulsando la innovación en la narrativa, mecánicas de juego y tecnología aplicada.
- Preparación para un sector en crecimiento: Capacitación a partir de una base sólida de habilidades que permite a los estudiantes acceder a oportunidades laborales en el sector de los videojuegos, uno de los campos más dinámicos y prometedores en la actualidad.
- Enfoque práctico y aplicado: Estos programas suelen ofrecer una formación práctica y aplicada, permitiendo a los estudiantes trabajar en proyectos reales y obtener experiencia práctica que pueden aplicar directamente en el sector una vez graduados.

Las formaciones propuestas por orden de prioridad tras consulta a los estudios canarios son: desarrollo en motor Unity, game designer, producción y comercialización y vfx.

1.2 Cursos de reciclaje

Cursos para perfiles profesionales en búsqueda actividad de empleo o de mejora de empleo con una duración de entre 3 y 6 meses, en colaboración con el sector local e integrando el desarrollo de Competencias Transversales y el conocimiento de los incentivos aplicables. Estos cursos de reciclaje ofrecen una oportunidad valiosa para que los programadores web amplíen su campo de conocimiento y se incorporen a un sector en expansión, adaptando sus habilidades existentes para satisfacer las demandas y requerimientos específicos del desarrollo de videojuegos. Los cursos deben fomentar y cumplir los siguientes objetivos:

- **Adaptación de habilidades existentes**: Permiten a los programadores web adaptar y ampliar sus habilidades actuales para aplicarlas al desarrollo de videojuegos, aprendiendo sobre las herramientas, lenguajes y procesos específicos de este sector.
- **Especialización en un campo en auge**: Les brindan la oportunidad de especializarse en un área en crecimiento como es el desarrollo de videojuegos, donde pueden aplicar sus habilidades de programación web de manera más focalizada y específica.
- **Diversificación y nuevas oportunidades laborales**: Al adquirir conocimientos en desarrollo de videojuegos, estos programadores pueden diversificar sus opciones laborales, accediendo a trabajos en un sector creativo y dinámico.
- **Actualización tecnológica**: Proporcionan una actualización tecnológica, introduciendo a los programadores a las últimas herramientas y tecnologías utilizadas en el desarrollo de videojuegos, lo que les permite mantenerse al día en un campo tecnológico en constante evolución.

1.3 Apoyo a la inserción

Ampliar la cobertura de programas como CEDeI (Centro de Excelencia de Desarrollo e Innovación) promovido por el PCTT o IPI (Incorporación de Personal Innovador) gestionado por la ACIISI, para incentivar y/o facilitar la inserción de perfiles cualificados. Con esta medida se logra impulsar la innovación en el tejido productivo y empresarial canario, mejorar la conexión entre la demanda y la oferta tecnológica y propiciar la cooperación y coordinación en materia de innovación entre las empresas, las universidades y los centros de investigación de las Islas.

1.4 Certificaciones

Colaborar con entidades internacionales como Unity y Unreal para **certificar los programas de formación**, otorgando a los estudiantes credenciales reconocidas a nivel global en áreas de especialización demandadas en el sector.

1.5 Talleres sobre emprendimiento

Talleres específicos para desarrollo de videojuegos y gestión de proyectos para preparar a los participantes en las formaciones para roles de liderazgo por parte de PCTT, SPEGC y entidades como FIFEDE a fin de proporcionar el conocimiento, las habilidades y la red de apoyo necesarios para convertir ideas creativas en proyectos empresariales de éxito. Será fundamental que cumplan los siguientes objetivos:

- Conocimiento del entorno empresarial: Proporcionar información detallada sobre cómo iniciar y gestionar un negocio en el sector de los videojuegos, incluyendo aspectos legales, financieros y estratégicos.
- Apoyo a nuevos proyectos: Ayudar a los emprendedores a comprender las particularidades y desafíos específicos del sector de los videojuegos, ofreciendo orientación para desarrollar y lanzar con éxito nuevos proyectos.

- Red de contactos y colaboraciones: Facilitar la creación de redes de contactos dentro del sector, conectando a emprendedores con mentores, inversores, desarrolladores y otros profesionales clave.
- Desarrollo de habilidades empresariales: Enseñar habilidades empresariales prácticas, como planificación estratégica, marketing digital, gestión de proyectos y estrategias de financiamiento, fundamentales para el éxito en el mundo empresarial.
- Fomento del espíritu empresarial: Inspirar y motivar a emprendedores a explorar ideas innovadoras y creativas en el sector de los videojuegos, fomentando un ambiente propicio para el espíritu empresarial y la innovación.

Se recomienda enlazar estos talleres con iniciativas existentes como el programa europeo *Erasmus para Jóvenes Emprendedores*, que ofrece la posibilidad de realizar intercambios transnacionales y está diseñado para ofrecer a emprendedores noveles y a personas interesadas la oportunidad de aprender de empresarios experimentados que dirigen pequeñas empresas en otros países participantes. El programa está abierto a cualquier tipo de negocio, desde startups tecnológicas hasta empresas más tradicionales y el hecho de que el programa no se limite a un sector específico indica que existen oportunidades para activarlo también para iniciativas en el sector de los videojuegos. Tiene como principales ventajas el facilitar el intercambio de experiencias y conocimientos, permitiendo a los nuevos emprendedores adquirir habilidades necesarias para dirigir una PYME, mientras que los empresarios anfitriones se benefician de nuevas perspectivas sobre su negocio y la oportunidad de cooperar con socios extranjeros o conocer nuevos mercados.

1.6 Game jams

Game Jams como punto de encuentro periodico del sector que fomenten el intercambio de experiencias y conocimientos con emprendedores y estudiantes en eventos ya programados como por ejemplo en Tecnológica SC (TF), Tecnocon (7 islas), GC Summer Con (GC), TLP (TF), Canarias Game Show (TF-GC).

Las Game Jams son eventos en los que desarrolladores, diseñadores, artistas y entusiastas de los videojuegos se reúnen para crear prototipos de juegos en un período de tiempo limitado, generalmente de 24 a 48 horas. Estas acciones prácticas son importantes por varias razones:

- Fomento de la creatividad: Las Game Jams desafían a los participantes a crear prototipos de juegos en un tiempo limitado, lo que impulsa la creatividad y la generación rápida de ideas innovadoras.
- Experiencia práctica: Proporcionan a los desarrolladores y diseñadores una experiencia práctica en un entorno de trabajo simulado, similar a las condiciones del sector de los videojuegos.
- Trabajo en equipo: Los participantes colaboran en equipos multidisciplinarios, lo que promueve el trabajo en equipo, la comunicación efectiva y la resolución de problemas en un ambiente de alta presión y colaboración.
- Aprendizaje acelerado: Al enfrentarse a plazos cortos, los participantes aprenden a priorizar, tomar decisiones rápidas y trabajar eficientemente, lo que impulsa su desarrollo profesional.
- Experimentación y prueba de conceptos: Permiten probar nuevas ideas y mecánicas de juego en un entorno de bajo riesgo, lo que brinda la oportunidad de experimentar sin el compromiso a largo plazo de un proyecto completo.
- Networking y comunidad: Las Game Jams reúnen a personas con intereses similares en el sector de los videojuegos, lo que facilita la creación de redes, el intercambio de conocimientos y la construcción de relaciones dentro de la comunidad.

En resumen, las Game Jams son vitales porque ofrecen una plataforma para la experimentación, el aprendizaje práctico y la construcción de habilidades, al tiempo que fomentan la creatividad y la colaboración en el sector del desarrollo de videojuegos.

1.7 Micro hubs de desarrollo

La creación de Mini Hubs es una iniciativa especialmente innovadora, ya que estos micro centros de desarrollo se establecerían en infraestructuras y tecnologías de instituciones públicas canarias, tanto en universidades y centros de Formación Profesional, como en centros ciudadanos y casas de la juventud municipales. Su objetivo es actuar como micronúcleos para el desarrollo de videojuegos que den visibilidad a la apuesta regional por el sector, que aumenten la capilaridad de sus acciones y fomenten la colaboración entre profesionales del sector ofreciendo espacios y herramientas clave para el desarrollo de proyectos por parte de cualquier persona interesada.

Cada Mini Hub estará equipado con al menos 4 puestos de trabajo profesionales, incluyendo un paquete de licencias de software de pago, como Blender, Houdini, Unreal Engine, entre otros, permitiendo así a potenciales desarrolladores y creativos del sector de videojuegos acceder a recursos de alta calidad y colaborar en un entorno propicio para la innovación y el desarrollo de nuevos proyectos.

1.8 Talleres de minecraft para niños y adolescentes de 8 a 16

Este tipo de iniciativas basadas en el sistema de participación FIRST LEGO LEAGUE, no solo fomenta la creatividad y el aprendizaje entre los jóvenes, sino que también puede generar ideas innovadoras para abordar desafíos ambientales en la región a través de los videojuegos. Los

talleres usando Minecraft, enfocados a un rediseño de espacios reales en Canarias, bajo el prisma de la sostenibilidad, la accesibilidad o la biodiversidad se sustenta en varios ejes:

- Educación ambiental inclusiva: Los proyectos que combinan las TIC y los videojuegos permiten llegar a la juventud de manera más efectiva y atractiva, involucrándolos en la educación ambiental de una manera que se adapte a su mundo digital.
- Desarrollo de habilidades en un entorno familiar: Al utilizar herramientas digitales familiares como Minecraft, se promueve el desarrollo de habilidades educativas y sociales mientras los jóvenes se sumergen en la resolución creativa de problemas ambientales.
- Empoderamiento y participación activa: Estos proyectos no solo educan, sino que también empoderan a los jóvenes al darles la oportunidad de ser protagonistas en la creación de soluciones sostenibles a través de herramientas tecnológicas que les son familiares.
- Generación de conciencia y acción: La combinación de TIC y videojuegos no solo educa, sino que también genera conciencia y motivación para la acción, aprovechando la conexión emocional que tienen los jóvenes con la tecnología para impulsar cambios positivos en la comunidad y el medio ambiente.
- Preparación para el futuro: Al involucrar a los jóvenes en proyectos educativos que integran TIC y videojuegos, se les prepara para un mundo cada vez más digital y tecnológico, equipándolos con habilidades valiosas para el futuro.

2. Sector

2.1 Participación en mercados profesionales internacionales existentes como GDC, Gamescom, Indie DevDay, XDS Summit ...

La estrategia incluye asegurar una presencia activa de estudios y desarrolladores de Canarias en eventos internacionales clave como GDC, Gamescom, Indie DevDay Barcelona y XDS Summit Vancouver. La importancia de apoyar la presencia de desarrolladores y estudios locales en los principales mercados profesionales se puede observar en el caso de Cataluña que ,como ya se ha mencionado en la introducción, ha logrado posicionar su sector de videojuegos a nivel internacional gracias medidas similares como las ayudas al desarrollo y a la asistencia a mercados, facilitando la presencia de estudios locales en ferias internacionales como la Gamescom en Alemania y el Mobile World Congress en Barcelona. La propuesta específica consiste en organizar misiones comerciales para que estudios locales asistan a estos eventos dentro de un paraguas institucional, idealmente en formato misión comercial en el marco de algunos de los eventos destacados como por ejemplo el XDS Summit que se celebra cada mes de septiembre en Vancouver y que aglutina a perfiles de alto nivel en un entorno cercano y accesible. Esto además permite dar continuidad a la visita de agentes del sector a Canarias en 2023, estableciendo un puente permanente para futuras colaboraciones y oportunidades de negocio. Además, la participación en estos mercados no solo ofrece la ventaja de proporcionar oportunidades de aprendizaje y networking para los principales actores del sector local, sino que también posiciona a Canarias en el mapa global del sector del videojuego.

2.2 Inversión en proyectos de desarrollo

La importancia de incentivar a los desarrolladores locales a emprender proyectos con un enfoque comercial y potencialmente competitivos a través de inversión pública ha apuntalado el sector de videojuegos en países referentes como Finlandia y Polonia, como ya se ha mencionado en el apartado “Introducción”.

A fin de consolidar el desarrollo del sector en Canarias y estimular la creatividad y la competitividad replicando estos casos de éxito, se propone empezar con una convocatoria de **premios profesionales dotada con fondos específicos**, gestionados por el ICDC y/o entidades insulares como PCTT o la SPEGC. El objetivo es dar acceso a financiación de pequeños proyectos, promovidos tanto por estudios y/o profesionales ya implantados como por otros con compromiso de implantarse en Canarias y que demuestren un potencial significativo en términos comerciales en base a originalidad y calidad.

Reconociendo la importancia de la visibilidad y el networking para el éxito comercial, los proyectos premiados también se beneficiarán de un programa de **mentorías** sobre aspectos clave a la hora de encontrar distribuido-

res y/o inversores de la mano de expertos de reconocido prestigio. Este tipo de apoyo, ofrecido por organismos como ACCIÓ, ha sido crucial para que pequeños estudios catalanes establezcan contactos comerciales, encuentren inversores y distribuidores, y ganen competitividad a nivel internacional.

2.3 Desarrollo de una liga regional de esports

Se plantea la creación de una liga regional con 2 divisiones, una enfocada a Juventud (IES, centros de FP y universidades) y otra abierta a mayores de 18 años, con el objetivo de activar un proceso de participación social en Canarias de gran impacto y repercusión a través de competiciones de los videojuegos más populares. Una liga que fomente el uso responsable y adecuado de los mismos servirá para promover puntos de encuentro y florecimiento de comunidades proactivas adheridas a este sector en torno a los siguientes objetivos:

- Desarrollar habilidades sociales y de liderazgo fomentando la colaboración y el trabajo en equipo.
- Mejora de habilidades cognitivas al estimular la concentración, la toma de decisiones rápidas y el pensamiento estratégico.
- Fomento de la disciplina y la dedicación que requiere la competición deportiva.
- Creación de comunidad al proporcionar un espacio para interactuar y socializar con personas con intereses similares.
- Exploración de carreras en el sector de los videojuegos y los eSports.
- Estimulación del pensamiento estratégico involucrando estrategias complejas y la resolución de problemas.
- Promoción de valores deportivos como el respeto, la ética deportiva y la tolerancia entre los participantes.
- Ofrecer un uso constructivo del tiempo libre, proporcionando una actividad recreativa positiva y enriquecedora para los jóvenes.

Dentro de esta propuesta se plantea también la **COLABORACIÓN CON LAS FUNDACIONES DEPORTIVAS** del Club Deportivo Tenerife y de la Unión Deportiva Las Palmas para fomentar la relación entre los videojuegos y el deporte y la sociedad canaria, explorando oportunidades en el sector de los e-Sports y facilitando el traslado de los valores deportivos de los e-Sports.

Con ello se busca concienciar de la realidad del sector de los videojuegos como un sector económico alternativo y complementario a los tradicionales y que cumple con los estándares de estrategia sectorial (innovación, ecología, empleabilidad de calidad, etc) por medio de la celebración de acciones vinculadas al sector gaming y de impacto social canalizadas a través de los clubes deportivos de referencia a nivel regional.

2.4 Celebración evento de la liga de videojuegos profesional (LVP)

La posibilidad de organizar un evento presencial de la Liga de Videojuegos Profesional (LVP) en Canarias supone una excelente oportunidad para la región con beneficios y aportes significativos en términos de posicionamiento:

- **Visibilidad internacional**: La LVP es reconocida a nivel nacional e internacional en el ámbito de los esports. Traer uno de sus eventos a Canarias atraería la atención no solo a nivel local, sino también a nivel nacional e internacional, aumentando la visibilidad de la región en el mundo de los deportes electrónicos.
- **Promoción turística**: Eventos de este tipo pueden atraer a fanáticos y equipos de esports de diferentes regiones. Esto generaría un flujo de turistas interesados en los videojuegos y los esports, lo que podría beneficiar a el sector turística de la región.
- **Atracción de inversión y marcas**: Al ser un evento de renombre, podría atraer inversión de marcas interesadas en patrocinar o asociarse con los esports en Canarias, lo que a su vez contribuiría al desarrollo económico y comercial de la región.
- **Generación de empleo y oportunidades**: Organizar un evento de la LVP requeriría contratar personal local para diversas tareas, generando empleo temporal y proporcionando oportunidades de participación en la organización del evento.
- **Desarrollo de la comunidad de eSports**: Al traer un evento de alto nivel, se fomentaría el crecimiento de la comunidad local de jugadores, equipos y fanáticos de esports, promoviendo la cultura de los videojuegos en Canarias.

En resumen, organizar un evento de la LVP en Canarias podría tener un impacto significativo en la visibilidad de la región, promoviendo el turismo, atrayendo inversiones y fomentando el desarrollo de la comunidad de esports local. Esto podría contribuir positivamente al posicionamiento de Canarias en la escena nacional e internacional de los deportes electrónicos y de los videojuegos.

2.5 Creación de una Oficina Técnica de Artes Digitales

Siguiendo el modelo de éxito de otras regiones la Oficina Técnica tendrá como principal objetivo proporcionar una plataforma para el desarrollo estratégico y sostenible de este sector en las Islas Canarias. Sus principales funciones serían:

- **Análisis de Datos y Publicaciones:** El observatorio debería centrarse en la recopilación de datos sobre el mercado local e internacional, incluyendo tendencias de consumo, tecnologías emergentes y modelos de negocio. Este análisis estaría disponible a través de informes periódicos sobre el estado del sector, ofreciendo una visión global del mercado y destacando oportunidades y desafíos específicos para los desarrolladores canarios que les ayude a tomar decisiones

basadas en información actualizada y relevante.

- **Apoyo a la Toma de Decisiones Políticas**: Servir como una herramienta para los responsables de la formulación de políticas, proporcionando una base sólida para la ejecución de estrategias y programas de apoyo a el sector.
- **Asesoramiento Especializado** a estudios locales respecto a la aplicación de incentivos fiscales como la deducción del 45% o la financiación vía contrato de inversor, a través de sesiones informativas y talleres organizados por el Parque Científico y Tecnológico de Tenerife (PCTT) y la Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria (SPEGC). Se propone programar al menos cuatro acciones al año en formatos tanto presenciales como virtuales o híbridos con un enfoque eminentemente práctico, para así contribuir a cubrir el actual déficit de conocimiento en cuanto a la aplicación de los incentivos fiscales, promoviendo un crecimiento más estable.
- **Interlocución con otras AAPP**: La Oficina Técnica jugaría un papel clave en la colaboración entre empresas, universidades y entidades gubernamentales, fomentando el intercambio de información actualizada y el desarrollo conjunto de proyectos. Asimismo, podría ejercer de puente entre los estudios de videojuegos, la agencia tributaria canaria y el Alto Comisionado del REF para abordar mejoras enfocadas a garantizar una implementación más efectiva de los beneficios fiscales.
- **Promoción de Eventos**: Puede valorarse completar sus funciones con la organización y promoción de eventos, talleres y conferencias a pequeña escala, que contribuyan a la formación continua de profesionales y al fomento del sector a nivel local.
- Repositorio de material y documentación para la confección de pliegos y presentación de proyectos a convocatorias de fondos públicos.

Los principales referentes identificados son, por un lado, el Observatorio del sector del Videojuego en España, que genera estadísticas y análisis detallados sobre el mercado y que ha jugado un papel fundamentales para poder entender y adaptarse a las dinámicas cambiantes del sector, y por otro, el CESA (Computer Entertainment Supplier's Association) en Japón, que realiza funciones similares al observatorio español y que ha contribuído significativamente a forjar la posición de dominio del país en el sector global de videojuegos.

2.6 Centro de alto rendimiento

El potencial de un centro de alto rendimiento de esports para Canarias contribuiría a impulsar el crecimiento económico, la innovación y el desarrollo personal y profesional en la región, haciendo posible:

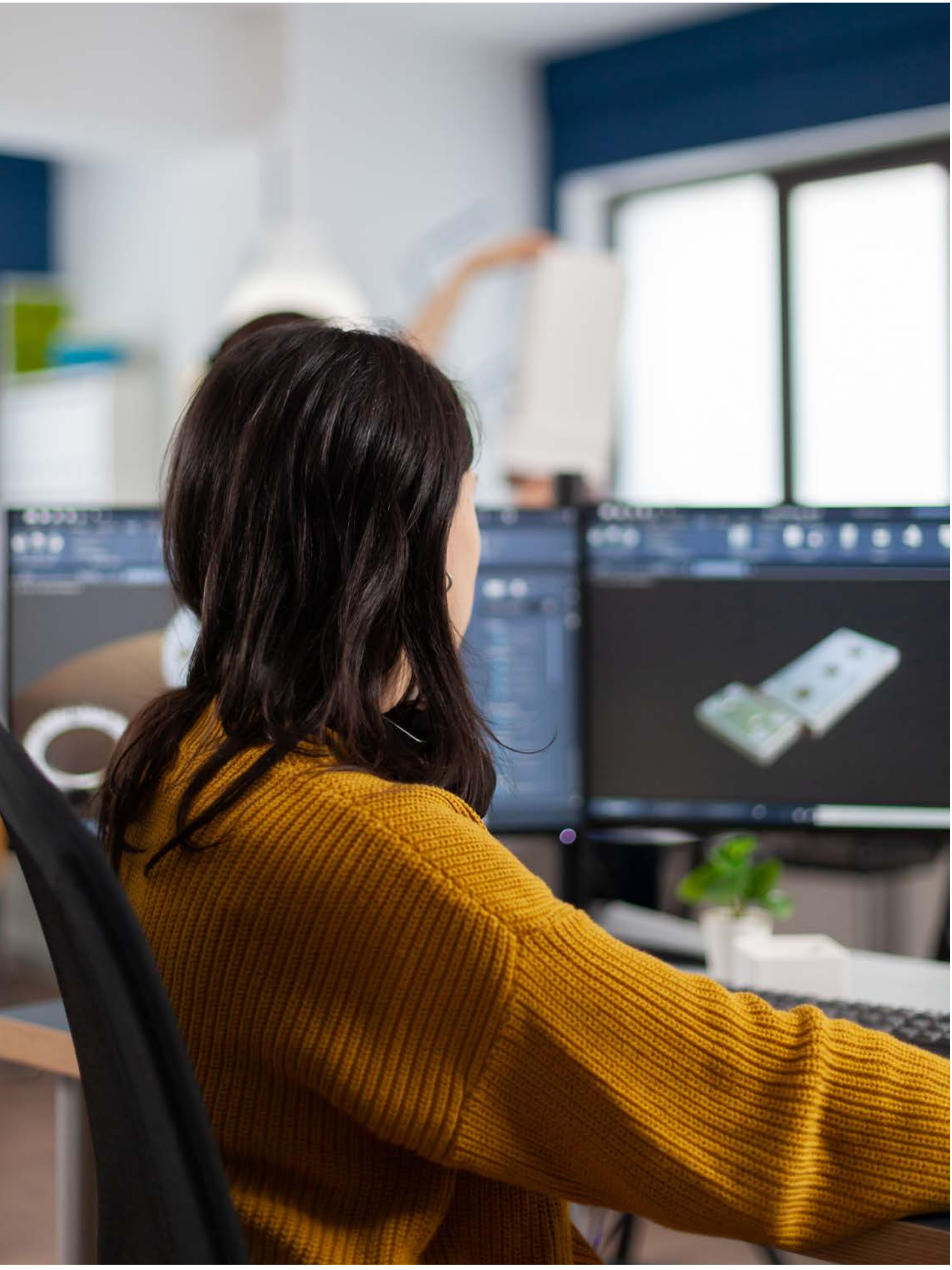
- Atracción de talento de jugadores de eSports no solo de Canarias, sino también de otras regiones, lo que contribuiría al reconocimiento y desarrollo del talento local.
- Fomento del turismo al posicionar Canarias como un destino para eventos de eSports, atrayendo a jugadores, seguidores y turistas interesados en competiciones y eventos gaming.
- Promoción de la innovación, el desarrollo tecnológico y la innovación en la región, impulsando la creación de nuevas soluciones y tecnologías relacionadas con los videojuegos y el sector del entretenimiento.
- Generación de empleo directo e indirecto, desde entrenadores y personal técnico hasta roles de gestión, marketing y logística para eventos.
- Impulso a la economía local a través del gasto generado por eventos, patrocinios y el turismo relacionado con los esports.
- Formación, capacitación y desarrollo profesional para jóvenes interesados en los eSports y el sector del entretenimiento digital.
- Posicionamiento internacional destacando la región como un centro emergente y vibrante para la cultura de los videojuegos.

2.7 Cesión de espacios públicos como incubadoras

La cesión de espacios para nuevas empresas y proyectos de videojuegos pretende fomentar la colaboración y el intercambio de ideas en un entorno propicio para el desarrollo creativo, como por ejemplo Barranco de Santos o el Edificio remodelado en C/ General Antequera en Santa Cruz, y el edificio Pasarela en Las Palmas.

Los beneficios que podría darse como incubadoras para empresas y proyectos de videojuegos, atendiendo a precedentes en otras regiones serían:

- **Fomento de la creatividad** en un entorno propicio para el desarrollo de videojuegos.
- **Colaboración y networking** entre equipos y proyectos, fomentando el intercambio de ideas y conocimientos en el sector, así como la posibilidad de compartir profesionales y generar servicios cruzados.
- **Apoyo empresarial** para el crecimiento de nuevas empresas de videojuegos a través de mentorías, acceso a infraestructura tecnológica de primer nivel y asesoramiento empresarial.
- **Fomento a la generación de empleo** en el sector de los videojuegos.
- **Atracción de talento creativo y técnico** al ofrecer espacios colaborativos para nuevos proyectos.
- **Promoción de la región** como hub de innovación y desarrollo en el sector de los videojuegos, atrayendo inversión y generando visibilidad.



3. Comunicación y Sensibilización

3.1 Campaña en RRSS

Objetivos:

- Poner en valor la apuesta pública por el sector y resaltar los casos de éxito canarios, idealmente contando con colaboraciones de streamers vinculados al sector.
- Promocionar los beneficios de la deducción fiscal del 45% y del nuevo marco de la ZEC para el desarrollo de videojuegos en RRSS profesionales.
- Comunicar contenido específico vinculado a los eventos profesionales que se celebren en Canarias o en los que se asista con apoyo público.
- Celebrar unos premios específicos en el marco de un evento profesional de ámbito regional

Pilares de la comunicación:

1. **Estrategia general**
   En un esfuerzo por promocionar la región como un epicentro del sector de los videojuegos resulta fundamental diseñar una narrativa atractiva en base a una historia convincente sobre Canarias como un lugar ideal para el sector de los videojuegos, resaltando argumento como calidad de vida, instalaciones tecnológicas de primer nivel, existencia de un pequeño sector local con un marco fiscal diferenciado y celebración de eventos profesionales de videojuegos y de e-Sports.

2. **Contenidos**
   Deberá incluir la producción de videos promocionales que combinen paisajes de Canarias, elementos tecnológicos, escenas de videojuegos y eventos, así como entrevistas y testimonios de jugadores, desarrolladores, equipos profesionales e inversores locales que expliquen las ventajas de Canarias para el sector. Paralelamente, se publicará contenido "educativo" sobre tendencias actuales, historia de los videojuegos, consejos para desarrolladores y curiosidades sobre el sector.

3. **Estrategia de Redes Sociales**
   Se recomienda el uso de múltiples plataformas como Instagram, Twitter, Facebook y YouTube para alcanzar a audiencias diversas y fomentar la participación con desafíos, preguntas, encuestas y concursos relacionados con los videojuegos y Canarias. Asimismo, será clave colaborar con influencers de videojuegos y esports para llegar a audiencias más amplias y auténticas y usar hashtags relevantes (#CanariasGaming, #EsportsParadise) y etiquetar ubicaciones para aumentar la visibilidad y el alcance.

4. **Promoción de Recursos Clave**
   Dentro de una campaña para presentar Canarias como un lugar atractivo y propicio para el sector de los videojuegos es fundamental resaltar beneficios fiscales, instalaciones tecnológicas y apoyo gubernamental para empresas del sector. La promoción de eventos y programas de formación en desarrollo de videojuegos o esports disponibles en la región también se considera un contenido fundamental a la hora de ejecutar una buena estrategia de comunicación.

3.2 Participación de medios de comunicación local

La sinergia entre medios y desarrolladores regionales puede potenciar el perfil de Canarias como un hub de innovación en el sector del videojuego, dado que los medios pueden participar como inversores o colaboradores, patrocinando eventos gaming que destaquen la creación y el desarrollo local de videojuegos. Además, pueden explorar la creación de Spin Offs de videojuegos, aprovechando sus recursos para generar contenido interactivo y diversificar su oferta. Este enfoque no solo impulsa la generación de videojuegos como una vía de negocio alternativa a la producción de informativos, sino que también promueve el contenido específico de gaming, atrayendo a una audiencia más amplia y dinámica.

FICHAS FINANCIERAS Y CALENDARIOS DE PRIORIDADES

Fichas financieras y calendarios de prioridades para dinamizar la economía de la Industria Canaria del Videojuego 2024-2026.

Prioridad 1

TALENTO

- Formación especializada
- Reciclaje
- Inserción
- Certificaciones
- Emprendimiento

SECTOR

- Mercados internacionales.
- Desarrollo
- Liga regional
- Evento LVP

COMUNICACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

- Campañas en RRSS

Prioridad 2

TALENTO

- Game jams
- Micro Hubs
- Minecraft

SECTOR

- Observatorio
- Centro de alto rendimiento
- Incubadoras

COMUNICACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

- Participación de medios

FICHA TALENTO: 152.400€

1. Formación especializados: 92.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●						●	●	
2025			●	●						●	●	
2026			●	●						●	●	

Formación: 36.000 euros.

Realización de dos formaciones anuales simultáneas en siete islas en formato presencial a distancia (alumnos en presencial y profesor online) de mínimo 150 horas cada una (300 horas a 120€/hora): 36.000 euros.

Personal apoyo administrativo y comunicación: 56.000€

Dos perfiles con salario bruto anual de 28.000€ cada uno (coste de empresa).

2. Cursos de reciclaje: 14.400€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●						●	●	
2025			●	●						●	●	
2026			●	●						●	●	

Programas de becas para formaciones privadas en formato presencial a distancia (160 horas, 90€/h).

3. Inserción

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024					●	●	●	●	●	●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Dado que se propone ampliar la cobertura actual de ambos u otros programas de fomento a la inserción de perfiles cualificados para que empresas de videojuegos también puedan resultar beneficiarias, no se prevé una ficha financiera específica.

Se calcula que en total se destinarían 264.000 euros de presupuestos ya consignados al apoyo a la inserción de un total de 12 perfiles cualificados en estudios de videojuegos regionales, 4 vía CEDeI (máximo 6.000 euros por empresa, para un total de 4 beneficiarios: 24.000) y 8 vía IPI (media de 30.000 euros para la contratación de 1 perfil para una media de 8 proyectos anuales: 240.000 euros).

4. Certificaciones

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Esta propuesta no lleva una ficha financiera asignada ya que el objetivo consiste en negociar un acuerdo con Unity y/o Unreal que permita realizarla a coste 0.

5. Talleres sobre emprendimiento: 2.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024				●			●			●		
2025				●			●			●		
2026				●			●			●		

Celebración de 4 talleres en 2024, 500€ por taller de 8-10 horas.

6. Game jams: 36.000€

Circuito de 12 Game Jams al año insertadas en el marco de eventos como Tecnológica Santa Cruz, Tecnocons insulares, Gran Canaria Summer Con, TLP, Canarias Game Show Tenerife y Canarias Game Show Gran Canaria, cada una con un premio económico de 3.000 euros.

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●				●			●		●
2025		●	●	●	●	●	●		●	●	●	●
2026		●	●	●	●	●	●		●	●	●	●

7. Micro Hubs: 8.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024							●	●	●	●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Cuatro micro hubs (Gran Canaria, Lanzarote, La Palma y Tenerife) con la infraestructura y tecnología necesaria para el desarrollo de videojuegos (mínimo de 4 puestos de trabajo profesionales con un paquete de licencias de pago a una inversión de 400-500€ / equipo: 2.000 euros por cada por mini hub (en algunas de la licencias, como Maya, Houdini o Toonboom, el pago va vinculado al equipo en el que se instala, por lo que es necesario elegir bien los emplazamientos).

8. Talleres de minecraft

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024										●	●	
2025		●	●	●	●	●				●	●	
2026		●	●	●	●	●				●	●	

Por determinar.

FICHA SECTOR: 232.000€

1. Participación en mercados profesionales internacionales: 50.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024								●	●	●	●	
2025			●		●			●	●	●	●	
2026			●		●			●	●	●	●	

Asistencia a principales mercados y eventos profesionales en el exterior, individualmente o dentro de una misión comercial organizada, calculado en base a una bolsa de 2.000 euros por evento para 25 beneficiarios al año.

2. Inversión en proyectos de desarrollo: 122.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Canalizado a través de premios en metálico para los tres mejores proyectos, siempre y cuando cumplan con requisitos de residencia o establecimiento en los dos meses posteriores a recibir el premio y con un escalado de 60.000, 30.000, 20.000 y 15.000 euros al 1er, 2º y 3er premio, respectivamente. Adicionalmente, se prevén al menos cuatro mentorías de expertos, de un total de cinco horas por proyecto con un coste de 100€/h de experto: 2.000 euros.

3. Desarrollo de una liga regional de esports

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●	●	●				●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●			●	●	●

Por determinar.

4. celebración evento de la liga de videojuegos profesional (LVP)

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024							●			●		
2025							●			●		
2026							●			●		

Por determinar.

5. Observatorio canario del videojuego: 60.000€

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024										●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Presupuesto anual para la contratación de dos perfiles técnicos (30.000 € coste de empresa por perfil).

6. Centro alto rendimiento

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024							●	●	●	●	●	●
2025			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Por determinar.

7. Cesión de espacios públicos como incubadoras

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024										●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

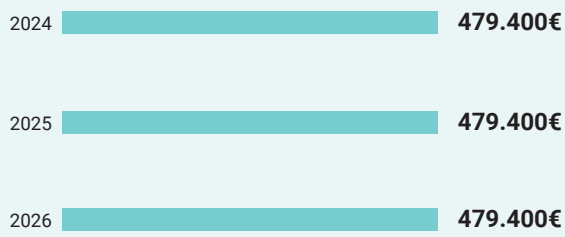
Se plantea la cesión de espacios heterogéneos en cuanto a su uso como el edificio Pasarela en Las Palmas, actualmente en funcionamiento, o los edificios en Santa Cruz, C/. General Antequera, rehabilitado pero cerrado al uso, y Barranco de Santos, pendiente de reforma; no se ha estimado oportuno dotar con una ficha financiera específica a esta propuesta hasta no conocer los emplazamientos definitivos en cada isla.

FICHA COMUNICACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN: Total 95.000 euros.

- Campañas sobre casos de éxito canarios con streamers vinculados al sector: 80.000 euros al año (1 de alto impacto y 4 de medio impacto y cada año uno de alto impacto diferente).
- Post promo sobre los incentivos fiscales del 45% y nuevo marco de la ZEC para el desarrollo de videojuegos: 12.000 euros anuales
- Contenido específico vinculado a eventos regionales: 3.000 euros anuales.
- Celebración de unos premios en el marco de eventos profesionales de ámbito regional (por determinar).

Año	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
2024			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2025	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
2026	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Total financiación 2024-2016



Total anual 479.400€ Total 2024-2026: 1.438.200€

GRUPO Innovaris CONSULTORES

ICDC Instituto Canario de Desarrollo Cultural

Gobierno de Canarias