****

***Índice:***

*Página 2-Datos de la Empresa-Aspectos generales*

*Página 3- Organigrama de la empresa*

*Página 4,5,6 -CVS*

*Página 7,8 -DAFO*

*Página 9- Cuota de mercado-Clientes actuales*

*Página 10- Clientes Potenciales-Estimación de Facturación*

*Página 11-Mercado objetivo*

*Página 12,13- Proveedores/Partners*

*Página 14-Factores de Competencia*

*Página 15,16-Entorno Normativo*

**Datos de la Empresa**

**Nombre de la empresa:** Pixel-Perchel

**NIF:**

**Domicilio Social:** Calle Angosta del Carmen nº 5 -Perchel/Málaga

**Fecha de constitución:** 2023

**Fecha de inicio actividad :**2023

**Actividad:** Diseño Y desarrollo de videojuegos/Arte Digital

**Sector:** Entretenimiento Digital

**Empleo Actual:** 3 empleados

**Creación prevista de empleo:** de 40 a 50

**Aspectos Generales**

Pixel-Perchel es una empresa desarrolladora de videojuegos, enclavada en el barrio del perchel de Málaga. Su nombre es un juego de palabra que hace referencia al estilo de desarrollo Pixel-Perfect.

Se proyecta que la empresa será fundada en el año 2023 por José Luis y Miguel, quienes comparten una profunda pasión por los videojuegos y una visión compartida de crear experiencias únicas para los jugadores. La elección estratégica de establecer la empresa en el barrio del Perchel de Málaga se basará en la creencia en el potencial del talento local y en el ambiente creativo de la zona, además de por su centricidad, comunicación y cultura.

Desde su concepción, la empresa tiene como objetivo experimentar un crecimiento constante. Inicialmente, se planea comenzar con un equipo reducido, centrándose en proyectos más pequeños para construir un portafolio sólido, juegos indies y consultoría para otros estudios. A lo largo de los años, se prevé que la empresa ganará reconocimiento por la calidad de sus juegos y su trabajo, lo que resultará en asociaciones estratégicas y la atracción de talento adicional.

La proyección destaca la capacidad planificada de la empresa para anticipar y adoptar nuevas tecnologías y tendencias en la industria de los videojuegos. La empresa se ve posicionada en el mercado con una sólida base de jugadores y proyectos innovadores que capturan la atención de la audiencia.

**Organigrama Inicial**

**Socios Fundadores:**

José Luis (Diseñador 3D)

Miguel Navas (Programador)

**Departamento Creativo:**

**Diseño:**

Jefe de Diseño (José Luis)

Diseñador 3D (José Luis)

[Daniel Luque - Programador]

**Departamento de Desarrollo:**

**Programación:**

Jefe de Desarrollo (Miguel)

Programador (Miguel)

[Daniel Luque - Programador]

**Administrativo y Financiero:**

**Administración y Finanzas:**

[Posición a contratar con financiación]

**CVS**

**Nombre**: Daniel Luque

**Perfil Profesional:**

Programador con una sólida experiencia en el desarrollo de software y una pasión por la creación de videojuegos. Habilidades técnicas avanzadas en diversos lenguajes de programación y un enfoque proactivo para abordar desafíos tecnológicos. Comprometido con la excelencia en el desarrollo de productos y la mejora continua.

**Educación:**

Licenciatura en Ingeniería Informática, Universidad Tecnológica de Málaga, 2016.

**Certificaciones:**

Certificación en Desarrollo de Videojuegos, Instituto de Desarrollo Tecnológico, 2018.

**Programador Asociado - TechPro Solutions (2016 - 2019):**

Desarrollé y mantuve aplicaciones de software para clientes en sectores de salud y educación.

Colaboré estrechamente con equipos multidisciplinarios para garantizar la entrega puntual y la calidad del producto.

Adquirí experiencia en la resolución de problemas complejos y en la implementación eficiente de soluciones.

**Desarrollador de Juegos Junior - PixelPlay Studios (2019 - 2021):**

Contribuí al desarrollo de un juego de aventuras para plataformas móviles desde la fase de concepto hasta el lanzamiento.

Colaboré con diseñadores y artistas para integrar elementos visuales y mecánicas de juego de manera efectiva.

Participé en la resolución de desafíos técnicos específicos de la industria de los videojuegos.

**Desarrollador Principal - FutureTech Entertainment (2021 - Presente):**

Lideré el desarrollo de un motor de juego personalizado para proyectos internos.

Coordiné la integración de nuevas tecnologías y herramientas para mejorar la eficiencia del desarrollo.

Participé en la contratación y capacitación de nuevos miembros del equipo de desarrollo.

**Nombre**: José Luis Pallares

**Perfil Profesional:**

Diseñador 3D con una sólida experiencia en la conceptualización y creación de entornos y personajes para videojuegos. Creativo y apasionado por la innovación en el diseño, con habilidades técnicas avanzadas en herramientas de modelado y renderizado.

**Educación:**

Licenciatura en Diseño de Videojuegos, Escuela de Diseño de Málaga, 2017.

Certificaciones:

Certificación en Modelado 3D, Academia de Arte Digital, 2018.

**Experiencia**

**Diseñador 3D - CreativeConcepts Design Studio (2017 - 2020):**

Conceptualicé y creé modelos 3D para proyectos publicitarios y de animación.

Trabajé en estrecha colaboración con equipos creativos para dar vida a ideas innovadoras.

Desarrollé habilidades avanzadas en software de diseño y renderizado.

Artista de Ambientes - DreamScape Game Studios (2020 - 2022):

Colaboré en la creación de ambientes para un juego de rol de mundo abierto.

Participé en el diseño y la implementación de elementos visuales para mejorar la experiencia del jugador.

Contribuí a la definición del estilo artístico del juego.

**Diseñador Principal 3D - Imaginary Realms Entertainment (2022 - Presente):**

Lideré la creación de personajes y entornos para un proyecto de aventuras.

Trabajé en estrecha colaboración con el equipo de desarrollo para garantizar la coherencia visual y la narrativa del juego.

Participé en la evaluación de nuevas tendencias de diseño para mejorar la calidad estética de los juegos.



**DAFO**

**Debilidades:**

**Tamaño de la Empresa**: Dado que la empresa es aún incipiente, la falta de recursos y personal puede limitar la capacidad de abordar múltiples proyectos simultáneamente.

**Dependencia Tecnológica**: La rápida evolución de la tecnología en la industria de los videojuegos puede generar desafíos en la actualización constante de las herramientas y plataformas de desarrollo.

**Amenazas:**

**Competencia Intensa:** La industria de los videojuegos es altamente competitiva, con grandes estudios y desarrolladores independientes. La empresa enfrentará la amenaza de la competencia constante.

**Ciclos de Vida Cortos de los Juegos**: La rapidez con la que los jugadores adoptan y abandonan juegos puede afectar los ingresos, especialmente si la empresa no puede mantener la atención a largo plazo.

**Fortalezas:**

**Talento Especializado**: La experiencia y habilidades únicas de José Luis en diseño 3D y las habilidades de Miguel y Daniel en programación representan una fortaleza distintiva para la empresa.

**Ubicación Estratégica**: La ubicación en el barrio del Perchel de Málaga puede ofrecer acceso a talento local creativo y facilitar colaboraciones con otros estudios y empresas del sector. Además de una fácil comunicación debido a su situación céntrica.

**Oportunidades:**

**Financiación Externa**: La búsqueda de financiación puede proporcionar los recursos necesarios para contratar personal adicional, mejorar las instalaciones y expandir el alcance de los proyectos.

**Colaboraciones Estratégicas**: Establecer alianzas con otras empresas de la industria, ya sea para co-desarrollar juegos o para compartir conocimientos, puede abrir nuevas oportunidades de crecimiento. Anunciarnos en ferias de videojuegos como Gamepolis o FreakCon

**Tendencias Tecnológicas Emergentes**: La adopción de nuevas tecnologías como la realidad virtual o aumentada puede brindar oportunidades para la diferenciación y la creación de experiencias de juego únicas.

**Sector**

La actividad de la empresa de desarrollo de videojuegos se asocia al sector del entretenimiento digital y más específicamente al sector de los videojuegos. En términos de segmentación, la empresa podría centrarse en diversos segmentos, como juegos para plataformas móviles, PC, consolas de videojuegos o incluso en el emergente mercado de realidad virtual.

**Cuota de Mercado y/o Demanda Estimada**

En la fase inicial, la empresa se encuentra en proceso de realizar estudios de mercado para obtener datos más precisos. Sin embargo, se estima que el mercado de videojuegos en España ha experimentado un crecimiento constante, con una creciente demanda de contenido innovador y de alta calidad.

**Datos Estimados:**

Cuota de Mercado Inicial: Se proyecta capturar un modesto pero significativo porcentaje del mercado local, centrándose en la calidad y originalidad para diferenciarse.

**Demanda Potencial**: La demanda se estima en aumento, especialmente con el crecimiento de la industria de los videojuegos a nivel nacional. Se proyecta una respuesta positiva, especialmente si la empresa logra crear juegos atractivos y adaptables a diversas plataformas.

**Colaboración con Plataformas**: La colaboración estratégica con plataformas de distribución digital se considera vital para maximizar la visibilidad y llegar a un público más amplio. Se están explorando oportunidades para asociarse con plataformas líderes en el mercado y páginas que den impulso a nuevos proyectos.

**Clientes Actuales**

En esta fase inicial, la empresa aún no ha establecido clientes directos debido a su estado de desarrollo. Sin embargo, se está trabajando en la identificación y captación de socios estratégicos, como plataformas de distribución de juegos, que pueden desempeñar un papel clave en la comercialización y promoción de los productos de la empresa.

**Clientes Potenciales**

**Plataformas de Distribución Digital**: Exploramos asociaciones con plataformas líderes en la distribución de juegos para llegar a una audiencia masiva.

**Empresas Colaboradoras en el Sector:** Establecer relaciones con otras empresas de desarrollo de videojuegos para posibles colaboraciones y co-desarrollo.

**Comunidades de Jugadores**: Implementar estrategias de marketing para conectarse directamente con las comunidades de jugadores y construir una base de fans.

**Estimación de Facturación**

**Ingresos por Juego:**

Siendo una empresa emergente enfocada a pequeños juegos al principio, establezcamos una estimación conservadora de que el 2% de los usuarios realiza compras, con un gasto promedio de 5 euros por usuario.

Si el juego logra atraer a 100,000 usuarios durante el primer año, los ingresos por compras en la aplicación podrían alcanzar los 10,000 euros.

**Acuerdos de Colaboración y Distribución:**

Explorando acuerdos con plataformas de distribución y colaboraciones con otras empresas del sector, se podría establecer una estimación inicial de ingresos por acuerdos de colaboración en torno a los 50,000 euros durante el primer año.

**Total Estimado de Facturación del Primer Año:**

Basándonos en las estimaciones anteriores, podríamos establecer una cifra conservadora para el primer año de alrededor de 60,000 euros.

**Mercado Objetivo**

**Segmento de Mercado:**

La empresa se dirige al segmento de mercado de los entusiastas de los videojuegos, abarcando tanto a jugadores casuales como a jugadores dedicados. La estrategia es desarrollar juegos atractivos y versátiles que puedan adaptarse a diversas plataformas, incluyendo PC, consolas de videojuegos y dispositivos móviles.

**Tipología de Clientes**

**Jugadores Casuales:**

Personas que juegan ocasionalmente y buscan experiencias de juego ligeras y divertidas.

**Jugadores Dedicados:**

Enfocados en jugadores más comprometidos que buscan experiencias de juego más inmersivas y desafiantes.

**Comunidades de Jugadores:**

Construcción de relaciones con comunidades de jugadores en línea, aprovechando el poder del boca a boca y la lealtad del usuario.

**Posible Estacionalidad del Negocio:**

La industria de los videojuegos puede experimentar cierta estacionalidad, con aumentos de demanda durante períodos como las vacaciones o eventos de lanzamiento de consolas. La empresa deberá considerar estos patrones al planificar lanzamientos de juegos clave o estrategias de marketing.

Además, eventos específicos como ferias de videojuegos, conferencias y temporadas de ventas pueden influir en la estacionalidad de la demanda. Estrategias específicas, como la introducción de actualizaciones o contenido nuevo durante períodos estratégicos, pueden ayudar a mantener un flujo constante de ingresos y participación del usuario a lo largo del año.

**Proveedores/Partners**

**Proveedores Clave:**

**Plataformas de Desarrollo de Juegos:**

Se establecerán relaciones con proveedores de plataformas de desarrollo de juegos para acceder a herramientas y tecnologías avanzadas que faciliten el proceso de creación de juegos. Ejemplos incluyen Unity, que es gratuita y muy accesible o Unreal Engine.

**Proveedores de Hardware:**

Para el desarrollo y prueba de juegos en diferentes plataformas, se establecerán acuerdos con proveedores de hardware que suministren equipos de última generación, especializados en el diseño y desarrollo.

**Servicios de Computación en la Nube:**

La empresa puede asociarse con proveedores de servicios en la nube para garantizar la escalabilidad y disponibilidad de los juegos. Ejemplos incluyen AWS, Microsoft Azure o Google Cloud.

**Proveedores de Arte y Sonido:**

Colaboración con proveedores de servicios de diseño gráfico y sonido para la creación de elementos visuales y auditivos de alta calidad para los juegos.

**Acuerdos Estratégicos:**

Aunque en la fase inicial no hay acuerdos estratégicos firmados, se está trabajando en la identificación de posibles socios clave. Se planea establecer acuerdos que optimicen costos, mejoren la eficiencia y brinden acceso a recursos especializados.

**Selección de Proveedores:**

La elección de proveedores se basará en la calidad de los servicios ofrecidos, la relación costo-beneficio y la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes de la empresa. Se priorizarán proveedores que compartan la visión de innovación y calidad.

**Competencia**

**Principales Competidores:**

La empresa operará en un mercado altamente competitivo en la industria de desarrollo de videojuegos. Los pequeños estudios de desarrollo Indie pueden ofrecen la competencia mas destacable por hacerse un hueco en el mercado.

**Grandes Estudios de Desarrollo:**

Empresas reconocidas a nivel mundial con recursos significativos y la capacidad de producir juegos de alta calidad. Ejemplos como EA (Electronic Arts), Activision Blizzard o Ubisoft.

**Estudios Independientes:**

Desarrolladores más pequeños que pueden especializarse en géneros específicos o enfoques innovadores. Ejemplos podrían incluir estudios independientes que hayan lanzado juegos exitosos en plataformas como Steam.

**Empresas de Desarrollo Especializadas:**

Estudios que se centran en un aspecto particular del desarrollo, como realidad virtual, juegos móviles o juegos educativos.

**Factores de Competencia**

**Calidad del Producto**: La excelencia en el diseño, la programación y la experiencia del usuario.

**Innovación**: La capacidad de introducir nuevas mecánicas de juego, conceptos innovadores o tecnologías emergentes.

**Marketing y Visibilidad**: Estrategias efectivas para llegar a la audiencia y construir una base de fans.

**Adaptabilidad**: La capacidad de adaptarse a las tendencias del mercado y a las preferencias cambiantes de los jugadores.

**Diferenciación Estratégica:**

La empresa buscará diferenciarse mediante la creación de experiencias de juego únicas, la atención a la retroalimentación del usuario y la exploración de nuevas tendencias en la industria.

**Monitoreo de Competencia:**

Se implementarán estrategias para monitorear continuamente a la competencia, evaluar lanzamientos de juegos, analizar estrategias de marketing y adaptar la estrategia de la empresa según sea necesario



**Entorno Normativo**

**Normativa de Aplicación:**

**Derechos de Autor y Propiedad Intelectual:**

Cumplir con las leyes de derechos de autor y propiedad intelectual para garantizar la protección legal de los productos desarrollados.

**Normativas de Contenido Digital:**

Observar las leyes y regulaciones relacionadas con el contenido digital, especialmente aquellas que se apliquen a la industria de los videojuegos.

**Protección de Datos Personales:**

Garantizar el cumplimiento de las leyes de protección de datos personales, especialmente al recopilar información de usuarios para servicios en línea.

**Permisos/Certificaciones/Licencias a Obtener:**

**Licencia de Desarrollador de Plataformas:**

Obtener licencias de desarrollador de las plataformas de distribución de juegos seleccionadas para lanzar productos en esas plataformas.

**Certificaciones de Contenido:**

En caso de desarrollar juegos que incluyan contenido específico o calificaciones de edad, obtener las certificaciones necesarias para cumplir con las normativas de contenido.

**Licencia de Uso de Herramientas y Tecnologías:**

Asegurarse de tener las licencias adecuadas para el uso de herramientas de desarrollo de terceros y tecnologías que se integren en los juegos.

**Cumplimiento de Estándares de Seguridad:**

Garantizar que los productos cumplan con los estándares de seguridad establecidos, especialmente si se están desarrollando juegos para plataformas en línea o dispositivos conectados.

**Registro de Marca:**

Considerar el registro de marcas para proteger la identidad de la empresa y los productos.

**Vigilancia Normativa Continua:**

Implementar un sistema para monitorear los cambios en la normativa de la industria de videojuegos y ajustar las prácticas comerciales y de desarrollo según sea necesario.

**Consideraciones Éticas:**

Asegurar que el desarrollo y la comercialización de los juegos se adhieran a estándares éticos, especialmente en términos de representación, inclusión y publicidad dirigida a audiencias jóvenes.

El cumplimiento riguroso con la normativa aplicable no solo garantiza la legalidad de las operaciones, sino que también contribuye a la construcción de una reputación sólida y la confianza de los usuarios y socios comerciales.