# Introducción

En nuestra industria tenemos mucha gente que le gusta lo que hace, aunque hay poca gente. **Vocación** muy alta. Pero con el tiempo tenemos que entender cómo se mueve el dinero. Si lo hacemos bien pues estamos haciendo algo que nos mola, pero los hacemos porque nos pagan.

Siendo rentable no tenemos que comprometer lo que nos gusta.

Son sobre todo charlas.

# Industria del videojuego

**Cadena de valor**: nosotros vemos algo pero en nuestro trabajo hay mucho más, hay muchas partes. Tenemos que ver todos esos eslabones y luego las monetizamos para ver cuanto gana cada parte.

Para hacer esa cadena de final, vamos a empezar por el fina (cuando un chaval compra el juego). Retail: David ha ido a comprar un juego

El señor Gamer se ha comprado el GOW (un producto). Paga 60 euros (el PVP, precio de venta al público). IVA por el 21% (impuesto sobre el valor añadido).

El fnac no gana eso, tiene que pagar una parte del iva porq

* Se pagan para pagar al estado (ayudas y tal)
* Es la base del capitalismo. Alguien ha creado un producto. La idea es q ese producto q vale 1000 euros. El estado dice que el impuesto sobre el valor añadido, es para el. Que de eso que ha generado el estado se lleva algo. Pero miriam dice oye que yo me he gastado X. Si miriam ha añadido 700 euros de valor porq ha gastado 300 pues entonces se hace de esos 700. Impuesto sobre la generación de riqueza.

Si el GOW cuesta 60€, quiere decir que 12,6€ serán de iva. 47.4€ gana la fnac (en neto).

FNAC gana 47? NO, aquí viene el reparto en la fnac y el que vende el producto (sony). Estos dos tienen que pactar el reparto.

* Lo que se llama pos (Point of Save) –> pvd (punto de venta de distribucion).

Entre un 35% Y UN 50% el pos. Cuando pasa de uno al que lo va a vender casi multiplica por 2. Cada vez hay menos tiendas físicas, antes tenían mucho poder. Ahora con internet es más complicado.

FNAC se lleva 20€

Sony factura 47-20 = 27

Un pizarrón con un texto en blanco

Descripción generada automáticamente

A Sony tiene que darle el dinero para cubrir:

* **Desarrollo**:
* **Marketing**:
* **Estructura**: servidores, estructura de sony
* **Beneficio.**

Modelo típico: soy un developer, que va al Publisher y le dice me lo financias? Y ya. ¿Cómo empieza esto?

**Developer**: Novarama o lo que sea.

* Por su cuenta y riesgo financia un **Prototipaje**. Con sus reservas que tenga de otros proyectos.
* Budget (en el momento del pitch): le dices cuánto cuesta. Al poner el presupuesto podemos
  + Recuperar el dinero que costó el prototipaje
  + O también se puede tirar de reservar

Al developer hay que pagarle ya, porq no tiene pasta. Entonces desde la vista del Publisher esto va así:

Imagen que contiene esquiando, nieve, vuelo, aire

Descripción generada automáticamente

Pierde mucho pagándole al developer y en la fecha de lanzamiento se espera que se dispare. Un Publisher se parece mucho a un banco de hipotecas.

El developer hace el PITCH y negocia el presupuesto

Se presenta un Milestone (entregable. Hay varios **hitos** y el Publisher paga algo cada hito. No se paga todo. Así el Publisher si no le gusta en el primer hito pues lo cancela y no pierde más.

Ahora somos ElectronicArts EA. Y vamos a sacar un fifa. Ahora el propietario no es el propietario de una plataforma (ya no es sony). ¿Pq A Sony le interesa vender FIFA en playstation?

Hay una comisión sobre cada venta q se lleva el propietario de la plataforma.

Platform holder (sony, Microsoft o Nintendo). Sony invierte miles millones para play station 5. Ha invertido muchiiisimo. Con beneficio muy bajiito. Pero claro, de todos los juegos del mundo para la play se sacan comisiones.

Ahora Ubisoft (q crea un juego) le paga a Sony el COSTE DE LOS BIENES (COGs). Este coste es muy bajiito pero bueno aceptas para que el otro se gane la vida.

Fabricar cartuchos para Nintendo es un poco mas alto (6 a 8 euros); pero para un disco (3-5 euros) por copia.

Recout: primero el Publisher recupera los números rojos con las copias. Y a partir de ahí ya se paga un royalty (% sobre la venta).

Al developer le llega muy poquito.

CUIDADO CON HACER JUEGOS COMPLICADOS: es mejor hacer juegos más fáciles. Con los AAA, el riesgo es mucho mas alto,y es mas fácil fracasar.

entre 4 y 10 Millones paga el Publisher y el royalty estará entre un 15-20%

Pero aquí hay palancas para negociar:

* Se puede renunciar al royalty
* Ni Publisher ni nada, vamos directos
* El developer trabaja para un Publisher en un juego basado en licencia externa. Ej: novarama trabaja para THQ (q tiene los derechos del señor de los anillos, marca externa). Esto introduce el Editor

Editor: propietario de la IP. Aquí podría haber tamb unroyalty.

Sony le paga a marbel para tener los derechos de Spiderman, para hacer videojuegos.

2ª MODELO

Online Store (epic , Google play, … ) todos estos tienen un 30%. En el corte ingles o algo así te cobran un 30% de Pos.

Ubisoft vende assassin creeed. 50% en física. Sony online a 30% la comisión. El corte ingles denuncia. El juego siempre vale 60 para el consumidor aunque cada uno se lleva mas o menos.

El corte ingles se cabrea. Ubi: yo gano lo mismo con una . Y corte ingles amenazo con sacar todos los juegos y las plays de sony.

Comprar juegos físicos es muy buena idea. Lo puedes prestar.

**EPIC vs APPLE**

El director de Epic, les dijo a los de Apple al cambiar al 30% en el online store. Epic puso el fortnite y yendo a provocar, puso una pasarela de pago por fuera del appstore. Y empezó ahí el caso. Esta prohibido pero epic decía que era abuso el 30%.

Android está demostrado que es de gente mas pobre. Apple es de ricos.

Luego sacan al Epic Store con el 12% con la promesa de que el 18% es mas para el Publisher. Pero epic está palmando mucho dinero. Intento epic obligar a los demás a bajar.

# TIPOS DE MODELO

**1ero**: Financiación pequeña royalti hinchado

**2º**: pa que quedarme el 40% si me puedo quedar el 100%, si hoy en día con el twitch y tal (desaparece el publisher) y el developer va a mercado financiando él, con cantidades pequeñas, con reservas o prestamos al banco. Developer desarrolla y publica.

Le debo el POS pero el platform holder me lo cargo. El FNAC se lleva el 30%

Un pizarrón con un texto en blanco

Descripción generada automáticamente

Ej de antes: novarama hizo juego de samuráis. IP de cartoon network. Querían meter un juego de unreal para consola en un móvil. No hubo royalties pero el coste fue alto.

Otro ejemplo: pa ganar pastas

* Exclusivas: invizimals era para Nintendo. Pero como tenían pokemon y tal les ofrecerioron mucho. Pero sony estaba desesperada y les ofreció mucho mas que Nintendo.
* La IP: Miriam tiene idea muy buena y Marta le ofrece 1M. Entonces Marta le compra tamb la IP, para tener los derechos para hacer una saga. La IP es siempre de quien la inventa, por defecto. Novarama le vendio la IP de invizimals a Sony.

Secuoya árbol mas alto.

Royalty pasivo infinito para que novarama ganara.

Lo que hizo Dani es para firmar el contrato llevar un abogado que ya había llevado otra empresa a negociar un contrato anterior con Sony, de manera que ya sabia sobre otros contratos y lo que se podía subir o bajar el precio de cada cosa.

Los AAA solo tienen sentido:

* Para publicitar una plataforma. Si ves el GOW a lo mejor se compran mas juegos de la play luego
* Un Assassins Creed / Call of duty, multiplataforma. Les sale bien porq venden en todas las plataformas.

Entonces ACTUALMENTE se favorecen 2 modelos:

* Indie autofinanciado
* O AAA pero en uno de estos dos casos.

Steve Jobs:

Adria forrao, va al Apple Store, y quiere el nuevo iPhone. Cuando lo pides, no va a cogerlo, sino que coge el móvil y se conecta fuera y se ahorra el IVA.

Si en lugar de ahí va al supermercado pakistaní de al lado y ese paga el 21% de iva.

Ikea hace lo mismo.

O no pagan, o pagan un IVA SUPER REDUCIDO.

El IBEX son las 35 empresas mas importantes de España. El 5% de las empresas del IBEX no tenían un paraíso fiscal.

Free to Play la siguiente clase

Pagar al principio es muy …eeeh que estoy pagando por algo que no se si me va a gustar. El free to play . F2P. entonces rompe la barrera

España gasta muy poco en F2P, son muy agarraos. Una quinta parte de lo que le gustaría gastar. Lo peta en Asia, Brasil, en Nordicos. Clash OF Clans y tal