

## GRAU EN DISSENY I PRODUCCIÓ DE VIDEOJOC

### 106214 - EMPRENEDORIA I INNOVACIÓ

#### Informació general

- Tipus d'assignatura : Obligatòria
- Coordinador : Adso Fernández Baena
- Curs: Segon
- Trimestre: Primer
- Crèdits: 6
- Professorat:
  - Ester Bernadó Mansilla [<ebernado@tecnocampus.cat>](mailto:ebernado@tecnocampus.cat)

#### Idiomes d'impartició

- Català

Durant l'assignatura es fan servir materials (artícles, vídeos, guies, etc.) en anglès i castellà.

#### Competències que es treballen

##### Específica

- E12. Aplicar la iniciativa emprenedora i la innovació per a la creació de nous videojocs i línies de negoci.
- E13. Aplicar la visió sobre el negoci, el màrqueting i les vendes, l'anàlisi econòmic i el coneixement tècnic per a la producció de videojocs.

##### General

- G1. Demostrar tenir i comprendre coneixements avançats de la seva àrea d'estudi que inclouen els aspectes teòrics, pràctics i metodològics, amb un nivell de profunditat que arriba fins a l'avantguarda del coneixement.
- G2. Resoldre problemes complexos del seu àmbit laboral, mitjançant l'aplicació dels seus coneixements, l'elaboració d'arguments i procediments, i l'ús d'idees creatives i innovadores.
- G3. Reunir i interpretar dades rellevants (normalment dins de la seva àrea d'estudi) per emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants d'índole social, científica o ètica.
- G4. Comunicar informació, idees, problemes i solucions a un públic especialitzat com no especialitzat.
- G5. Desenvolupar les habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

##### Transversal

- T1. Comunicar en un tercer idioma, que serà preferentment l'anglès, amb un nivell adequat de forma oral i per escrit i d'acord amb les necessitats que tindran els graduats i graduades.
- T2. Treballar com a membre d'un equip interdisciplinari ja sigui com un membre més o realitzant tasques de direcció amb la finalitat de contribuir a desenvolupar projectes amb pragmatisme i sentit de la responsabilitat, assumint compromisos i tenint en compte els recursos disponibles.

## Descripció

---

L'assignatura "Emprenedoria i Innovació" del Grau en Disseny i Producció de Videojocs forma part de les assignatures vinculades a l'àrea d'empresa que conjuntament amb "Administració d'Empreses", "Models de negoci", "Màrqueting" i altres assignatures, pretenen potenciar l'actitud emprenedora entre els alumnes i dotar-los d'eines que puguin ser d'utilitat si decideixen vincular-se a l'emprenedoria en el camí a la incorporació al món laboral. En aquest cas, aquesta assignatura és posterior a la d'"Administració d'Empreses" (1r curs) i prèvia a "Models de negoci" i "Màrqueting" que s'imparteixen en els següents trimestres del 2n curs. Cal destacar, per tant, que aquesta assignatura segueix un fil conductor sobre els coneixements empresarials que han adquirit els alumnes en el 1r curs i no aprofundeix en els conceptes de "Models de negoci" i "Màrqueting" atès que s'entra en detall en els següents trimestres del mateix curs.

Els continguts d'aquesta assignatura s'han dissenyat per a donar una visió general a l'alumnat sobre l'emprenedoria, des del coneixement de la situació de la indústria del videojoc i la generació d'idees fins a l'execució de les mateixes de manera viable i sostenible. Atesa la necessitat de projectes empresarials diferenciadors en un entorn altament competitiu amb empreses d'alta cultura innovadora, l'assignatura dóna un alt protagonisme a la creativitat i les eines pràctiques que avui dia s'utilitzen en empreses d'èxit.

L'assignatura compta amb sessions teòriques, sessions de treball en equip, discussions grupals, exercicis de recerca, ponències de professionals de la indústria, etc. Per tal d'assolir la base fonamental de l'assignatura es premia el treball en equip per una banda, i per l'altra, l'adquisició del coneixement teòric de forma individual.

## Resultats d'aprenentatge

---

En acabar l'assignatura l'alumne ha de ser capaç de:

- E12.1. Generar idees innovadores de productes de videojocs i analitzar-les com a oportunitat de negoci.
- E12.2. Demostrar coneixements sobre la creació i posada en marxa de nous negocis o start-ups.
- E12.3. Descriure referents d'estudis independents de videojocs.
- E12.4. Testejar prototips de start-ups i analitzar el feedback dels usuaris.
- E12.5. Desenvolupar projectes emprenedors, tenint en compte el model de negoci, la viabilitat del mateix, el pla de màrqueting i vendes i el client.
- E13.1. Demostrar coneixements sobre l'estructura i organització d'una empresa.
- E13.2. Utilitzar eines de previsió i planificació empresarial.
- E13.3. Descriure els fonaments de màrqueting i investigació de mercats.
- E13.4. Dissenyar una estratègia de màrqueting d'un videojoc.
- E13.5. Descriure els models de negoci referents a la indústria de videojocs.
- E13.6. Dissenyar un model de negoci i monetització d'un videojoc.
- E13.7. Analitzar la viabilitat econòmica d'un negoci o línia de negoci.

## Metodologia de treball

---

L'assignatura utilitza diferents metodologies de treball: classe magistral, conferències, presentacions, càpsules de vídeo, debats i fòrums, estudi de casos, aprenentatge col·laboratiu, resolució de problemes, recerca i lectura crítica d'articles.

Per a la realització del treball grupal, els estudiants hauran de desenvolupar una idea de negoci en equips de quatre persones. La metodologia emprada és "Learning by doing".

## Continguts

---

### 1. INTRODUCCIÓ A L'EMPRENEDORIA I INNOVACIÓ

- 1.1 El què i per què de l'emprenedoria
- 1.2 Innovació i tipus d'innovació
- 1.3 Indústries creatives i culturals
- 1.4 Demografia de l'ecosistema industrial del videojoc
- 1.5 Empreses de desenvolupament de videojocs. El panorama nacional.

### 2. DETECCIÓ D'OPORTUNITATS

- 2.1 Detecció de tendències
- 2.2 Oportunitats i necessitats
- 2.3 Les oportunitats es creen o es descobreixen
- 2.4 Design thinking

### 3. CREATIVITAT I IDEACIÓ

- 3.1 Fonamentació de la creativitat
- 3.2 Tècniques de creativitat
- 3.3 Generació d'idees i solucions als reptes identificats

### 4. PROTOTIPATGE

- 4.1. Prototipatge
- 4.2. Validació amb usuaris

## 5. MODEL DE NEGOCI

- 5.1. Business Model Canvas
- 5.2. Pla de negoci

## 6. LEAN STARTUP

- 6.1. Introducció a Lean Startup.
- 6.2. Producte mínim viable (MVP)
- 6.3. Experiments i mesures

## 7. PLA FINANCER I VIABILITAT

- 7.1. Finances per a emprenedors
- 7.2. Punt d'equilibri
- 7.3. Fonts de finançament
- 7.4. Pèrdua "assequible" o affordable loss

## 8. CREACIÓ I GESTIÓ DE L'START-UP

- 8.1. L'equip emprenedor
- 8.2. Aspectes legals
- 8.3. Gestió de l'empresa
- 8.4. Creixement i expansió
- 8.5. Models d'expansió

## 9. PITCHING

- 9.1. Tipus de pitching
- 9.2. Estructura
- 9.3. Contingut
- 9.4. Presentació

## Activitats d'aprenentatge

---

Amb l'objectiu de recollir evidència de l'assoliment dels resultats d'aprenentatge esperats es realitzaran les següents activitats de caràcter avaluatiu (relacionades amb totes les competències comunes):

### A1. Exercicis a classe o a casa: Exercicis (Evidència dels resultats d'aprenentatge E12.2, E12.3, E12.4, E13.2 i E13.5)

Exercicis pràctics realitzats a classe o a casa. Alguns dels exercicis consisteixen en l'anàlisi, algun d'ells basats en casos reals, protagonitzats per empreses de videojocs a nivell nacional i internacional, que tracten sobre decisions estratègiques o que acaben en èxit o fracàs. Normalment recolzats per textos, visionats a classe: vídeos o presentacions a classes.

### A2. Treball en grup: Disseny de Startup (Evidència dels resultats d'aprenentatge E12.1, E12.4, E12.5, E13.2, i E13.6)

L'objectiu d'aquest treball en grup és realitzar una simulació d'idea o projecte d'start-up, des de la fase de detecció d'oportunitats i ideació, passant per prototipatge i la validació amb usuaris, l'anàlisi de la viabilitat del negoci i finalment, la presentació davant de potencials inversors. Al realitzar-ho, no només s'exposa als estudiants a un cas concret d'aprendre fent, sinó que els estudiants poden experimentar amb una idea de negoci o solució i testejar-la. El treball s'ha de presentar en un document i de forma oral en un pitching.

### A3. Pitching (Evidència dels resultats d'aprenentatge E12.2, E13.1)

Presentació oral de la solució o idea. Es valorarà l'estructura de la presentació, la claredat i justificació de la idea en base a necessitats o oportunitats detectades.

### A4. Examen parcial: Examen (Evidència dels resultats d'aprenentatge E12.2, E13.1, E13.2, E13.3, E13.5 i E13.7)

Examen parcial individual de part del temari. El format és tipus test.

### A4. Examen final: Examen (Evidència dels resultats d'aprenentatge E12.2, E13.1, E13.2, E13.3, E13.5 i E13.7)

Examen final individual del temari del curs.

### Críteris generals de les activitats:

- El professorat presentarà un enunciat per cada activitat i els críteris d'avaluació i/o rúbriques, a classe i a través del campus virtual.
- El professorat informarà de les dates i especificacions de lliurament de les activitats, i és responsabilitat de l'alumnat estar assabentat dels lliuraments i dates, així com de lliurar els treballs en els terminis indicats.
- Els treballs en grup es realitzen en equips de 4 persones. La variació del nombre de components a un nombre d'estudiants diferent a l'especificat quedarà a criteri del professorat, segons les necessitats de l'assignatura/grups. Els grups es crearan a criteri dels estudiants.
- L'assistència a les classes és com a mínim del 70%, donat que moltes activitats es realitzaran a classe.

## Sistema d'avaluació

---

La nota de cada alumne es calcularà seguint els següents percentatges:

- A1. Exercicis a realitzar a classe o a casa 20%
- A2. Treball en grup: Disseny de Startup 30%
- A3. Pitch a Publisher 10%

- A4. Examen parcial 10%
- A5. Examen final 30%

#### Consideracions:

- L'examen parcial és una prova de coneixements que es realitza a mitjans del trimestre. No allibera matèria. Per tant, l'examen final inclou el contingut de tot el curs.
- El 40% de la nota del curs correspon a l'examen parcial i final. La nota ponderada dels dos exàmens ha de superar la nota mínima de 4. En cas contrari, l'estudiant ha d'assistir a un examen de recuperació.
- Una activitat no lliurada o lliurada amb retard i sense justificació (citació judicial o assumpte mèdic) compta com un zero (0).
- És responsabilitat de l'alumne evitar el plagi en totes les seves formes. En el cas de detectar un plagi en alguna activitat, independentment del seu abast, correspondrà a tenir una nota de zero (0).

#### Recuperació:

- Els alumnes amb una qualificació inferior a quatre (4) en la nota dels exàmens, podran recuperar l'assignatura mitjançant la realització d'un únic examen que recollirà tot el contingut de la mateixa.

## Recursos

---

### Bàsics

#### Bibliografies

- Baron, Robert A. (2014). *Essentials of Entrepreneurship. Evidence and Practice*. Edward Elgar.
- Bies, B. (2017). *Indie Gaming: Finding Entrepreneurial Success in Video Games*. New Degree Press
- Brown, T. (2008). Design thinking. *Harvard business review*, 86(6), 84.
- Porter, M. E. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schuster.
- READ, Stuart, SARASVATHY, Saras, DEW, Nick, & WILTBANK, Robert (2017). *Effectual Entrepreneurship (2nd edition)*. Routledge.
- RIES, Eric (2011). *The Lean Startup*. NY: Crown Publishing Group.

### Complementaris

#### Bibliografies

- Chesbrough, H. W. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.
- Gabrielsson, M., & Kirpalani, V. M. (2004). Born globals: how to reach new business space rapidly. *International Business Review*, 13(5), 555-571.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California management review*, 33(3), 114-135.
- Lewis, J. D. (2002). *Partnerships for profit: Structuring and managing strategic alliances*. Simon and Schuster.
- Porter, M. E., & Advantage, C. (1985). Creating and sustaining superior performance. *Competitive Advantage*, 167.
- Sean, E. & Brown, M. (2017) *Hacking Growth: How Today's Fastest-Growing Companies Drive Breakout Success*. NY: Currency.
- URBANO, D. & RODRIGUEZ, L. (2010): *Guía para la elaboración de un plan de empresa*. Departament de Treball. Generalitat de Catalunya.
- URBANO, D. (2005): *La creación de empresas en Catalunya: organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*. Col·lecció d'estudis CIDEM. Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial.
- Welch, D. E., & Welch, L. S. (1996). The internationalization process and networks: A strategic management perspective. *Journal of international marketing*, 11-28.

#### Enllaços web

- DEV. Las 3D de la Financiación de Videojuegos. Link: <http://www.dev.org.es/es/3dfinanciacion>
- DEV. Libro Blanco del Desarrollo Español de Videojuegos. <http://www.dev.org.es/es/publicaciones>