



GAME BUSINESS 2011

El Informe que se presenta a continuación corresponde a datos obtenidos de las encuestas proporcionadas a las empresas que han participado en Game Business, la 2da Ronda de Negocios del sector Videojuegos, llevada a cabo en el marco de la Exposición de Videojuegos Argentina 2011 (EVA) entre los días 11 y 12 de noviembre de 2011, en el Centro Metropolitano de Diseño (CMD), en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

EVA es un evento organizado desde el año 2002 por la Asociación de Desarrolladores de Videojuegos Argentina en el cual confluyen todos los actores pertenecientes, directa o indirectamente, a la industria de los videojuegos. A partir del año 2008, esta exposición comenzó a ser co-organizada por la Dirección General de Comercio Exterior del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Es importante mencionar la importancia, tanto para la industria como para la relación entre las entidades, que la exposición se haya llevado adelante en el CMD.

Esta 2da edición de la Ronda de Negocios ha contado con la participación de 30 empresas, tanto locales como internacionales provenientes de países como Chile, Estados Unidos y Alemania, entre otros.

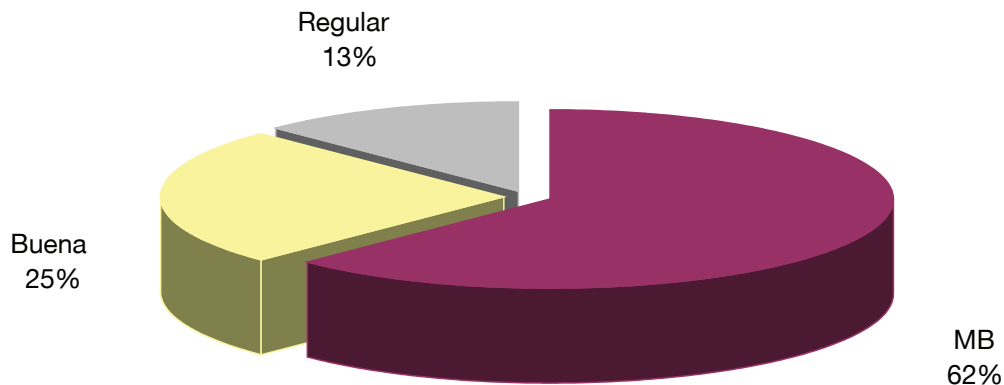
Empresas Participantes

NGD Studios, QB9, Games and Web, SIA Interactive, Quadion, Okam Studio, Ares Richmedia, Goldmine Studio, Infinix Soft, Red Katana, RebelDwarf, Quanners, Precision, Fexley, MGG, E-Studio Bit, Wildom, MiviGames.

Resultados de Encuestas

Dentro de una escala valoración de Muy buena - Buena - Regular - Mala, la variable “Cómo calificaría su participación en Game Business” en la Ronda de Negocios obtuvo un grado de satisfacción muy positivo, ya que más del 80% de los participantes ha manifestado que su participación fue Buena o Muy Buena.

Calificación de participación en Game Business

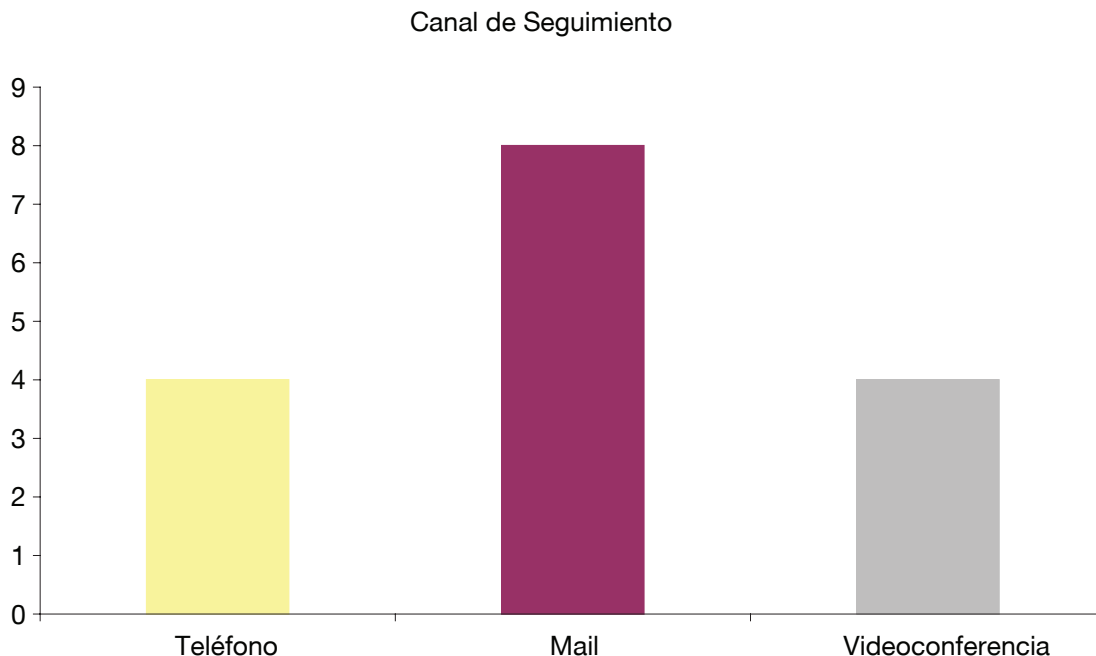


Para llegar a este resultado, se ha llevado adelante un importante trabajo en conjunto con las empresas, en lo que respecta al perfil de cada una de las participantes. El pedido de los perfiles comerciales ha sido de gran importancia para la confección de las reuniones, las cuales han sido elegidas en base a las necesidades y las similitudes en cada uno de los perfiles de negocios.

En lo que respecta a las contrapartes internacionales, el 75% de las empresas encuestadas ha expresado como Buenas y Muy Buenas las reuniones programadas. Cabe destacar que para la elección de estas contrapartes, ha sido de gran relevancia el informe sobre La Industria de Los Videojuegos en Argentina, confeccionado por la Dirección General de Comercio Exterior y el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM).

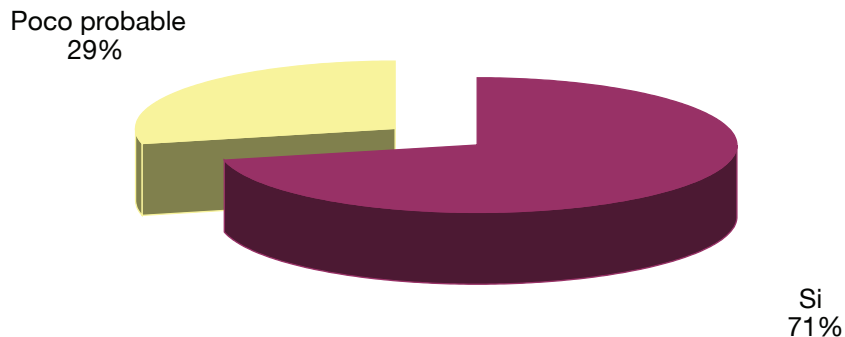
En cuanto al examen y evaluación “intensidad de contacto con las contrapartes” las empresas contestatarias revelaron que, en lo que respecta a la intensidad con la cual llevarán el seguimiento del contacto con el que se relacionaron en Game Business, un 50% posee una intensidad alta y un 37% como media, lo cual demuestra un leve crecimiento, a comparación de la primera edición (46% en Intensidad Alta), en el compromiso de las empresas a la hora de llevar adelante el seguimiento de cada uno de los contactos trabajados durante Game Business.

En lo que respecta a los medio de seguimiento de dichos contactos, los mayormente elegidos para continuar las negociaciones fueron teléfono, mail, videoconferencias y visitas.



Del total de las firmas que respondieron las encuestas, mas del 70% expresó la posibilidad de llevar adelante una operación comercial en el mediano y largo plazo, mientras que el restante 29% expresó como poco probable la posibilidad de una operación comercial.

Conclusión de operación a largo plazo

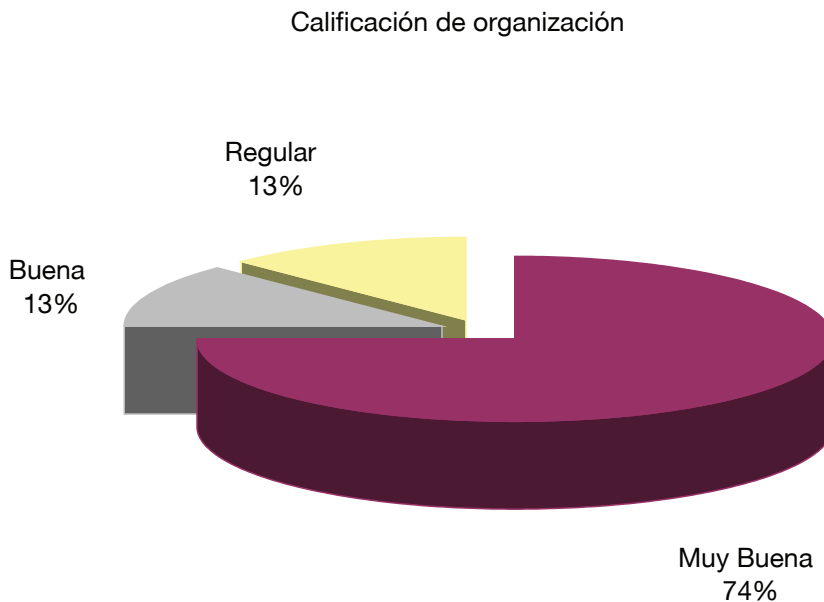


En torno a la posibilidad de alcanzar un acuerdo Joint Venture o Partnership con las empresas nacionales que participaron en el encuentro, las respuestas manifestaron su fuerte voluntad a contituirse en tal sentido. Así pues, mas del 75% de las empresas consultadas manifestó la posibilidad de alcanzar dicho acuerdo.

Posibilidad de Acuerdo Joint Venture



A continuación señalaremos las respuestas obtenidas en torno a la calificación del evento en materia de organización, armado de las agendas, flexibilidad, atención y colaboración de los organizadores. Del total de las empresas que han respondido la encuesta, el 74% la definieron como muy buena, el 13% como buena y el restante 13% como regular.



Queda por añadir que el 100% de las empresas han declarado su deseo expreso de participar en Game Business 2011.

Conclusión

Teniendo en cuenta el crecimiento vertiginoso que actualmente está teniendo la industria, (156% en la variante empleo y el 342% en facturación (1)), y las proyecciones de crecimiento que se prevén para los próximos años, los resultados de esta actividad confirman que para poder potenciar este desarrollo es necesario que Game Business se afiance a lo largo de las próximas ediciones de EVA.

Por otra parte, cabe destacar la importancia que la Exposición se realice en el Centro Metropolitano de Diseño, lugar que está totalmente relacionado a la creación de nuevos emprendimientos relacionados a las industrias creativas y a la tecnología. Asimismo, la Dirección General de Comercio Exterior emplea estrategias en fomentar las industrias creativas, haciendo hincapié en las industrias de base tecnológica, poniendo a disposición la totalidad de las herramientas con las que cuenta para que los emprendedores y las pequeñas empresas puedan desarrollarse.

Este encuentro de negocios, no sólo reafirmó el potencial de los desarrolladores locales, sino que también reveló la imagen positiva real que tienen en el exterior de la industria de local de los videojuegos.

Es importante tener en cuenta que Game Business no sólo aporta al progreso comercial del sector, sino que aporta al posicionamiento del mismo en el exterior y a la Exposición de Videojuegos Argentinos como el evento líder en Latinoamérica.

(1) Fuente: Informe “La industria de los videojuegos en Argentina” – Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM).

Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Dirección General de Comercio Exterior

Director General

Enrique Avogadro

Coordinador General

Marcos Amadeo

Directores Operativos

Virginia Fredes

Gastón Marando

Responsable del Sector de Videojuegos

Fernando Balaguer

Equipo de Seguimiento

Diego Maturi

Martina Leblebidjian

Comunicación y Prensa

José Nemesio

Diseño Gráfico

Diego Vertedor