

 itseller.cl

GAMING

UNA OLA A LA QUE SE SUBEN
CADA VEZ MÁS ADEPTOS

VER MÁS 

emBlue'

Hacemos que la **omnicanalidad sea simple**

Marketing automation, email, sms,
push notifications y más.



www.embluemail.com



[/embluemail](https://www.instagram.com/embluemail)



+506-4031-0300

SUMARIO

INFORME ESPECIAL

4- Gaming: una ola a la que se suben cada vez más adeptos

DESTACADOS

20- Corsair “Es un gran año para la industria del videojuego en Chile”

24- Kignston “Hay que prepararse para usuarios cada vez más maduros y exigentes”

28 - Logitech “Los nuevos consumidores buscan productos que reflejen sus personalidades”

32- Redragon “En Chile, el nivel de profesionalismo avanza a pasos agigantados”

GAMING

UNA OLA A LA QUE SE SUBEN CADA VEZ MÁS ADEPTOS

El 40% de la población mundial ya puede considerarse gamer y la región de América Latina es una de las que los analistas esperan mayor impulso. Por eso, tanto compañías desarrolladoras como fabricantes de hardware dicen, al unísono, que estiman un gran crecimiento del sector para este año.





Un informe reciente de Statista reveló que en 2021 la industria de videojuegos movió cerca de US\$175.500 millones y, dentro de esos ingresos, la porción más grande de la torta la obtienen los juegos para teléfonos inteligentes, que generan aproximadamente US\$ 79.000 millones anuales. El segundo lugar lo ocupan los juegos de consolas, con US\$ 49.200 millones en ingresos globales, y a éste le siguen, con US\$ 33.300 millones, los videojuegos para PCs que se descargan. En el cuarto lugar están los juegos para tablets, que generan US\$ 11.600 millones y, por último, se encuentran los de PCs que se

juegan online, que generan US\$ 2.600 millones.

Newzoo ha proyectado que para 2024 el gasto de los consumidores en juegos móviles crecerá a US\$116.100 millones, superando los ingresos de PC y consolas. Además, esta consultora predice que América Latina, Oriente Medio y África del Norte serán los mercados donde los juegos móviles experimentarán el más rápido crecimiento, en dos años.

En este contexto, Chile no es la excepción, los jugadores han crecido en forma constante en el último periodo.

Según MercadoLibre Chile, previo a la crisis sanitaria, la categoría de Consolas y Videojuegos registraba un crecimiento en las ventas de un 35% en comparación con 2019.

Etermax Brand Gamification, por su parte, estima que hay aproximadamente 8 millones de jugadores chilenos, que juegan a través de consolas, celulares y computadoras. Las tendencias en alza de este sector muestran, también, el crecimiento de ventas en hardware y en consumo online en el orden de dos dígitos.



Al observar este escenario, David Fadda, Regional Sales Manager para South America de Corsair, considera que la industria del gaming seguirá creciendo por mucho tiempo, tanto a nivel global como regional, y sostiene que Chile también sigue esta tendencia. “Se calcula que el sector creció aproximadamente un 5% desde el inicio de la pandemia, por lo cual casi el 40%

de la población mundial puede ser considerada gamer. Analizando esos números, vemos que la región de Latinoamérica ha crecido por sobre el 6% en el mismo período. Por esa razón entendemos que el futuro de esta industria es promisorio, así como también las oportunidades que se generan en países como Chile”, agrega.

“Más del 70% de los gamers locales juegan con dispositivos móviles; tenemos una gran oportunidad para llevar a parte de estos consumidores hacia el sector de PC y/o consolas, por lo que esperamos un gran año para el gaming en Chile.”

David Fadda, Regional Sales Manager para South America de Corsair.





El ejecutivo de Corsair apunta que los casi 3.000 millones de gamers en el mundo se pueden distinguir según las siguientes características. “Están los gamers casuales, aquellos que juegan con dispositivos móviles o consolas; los recreacionales, que lo hacen en consolas o PC; los competitivos, en consolas o PC dedicando parte importante de su tiempo; y los

profesionales, que tienen al gaming como su generador de ingresos y viven de esto”, detalla.

Por su parte Andrés Parada, Gerente de Ventas IT en LG Electronics Chile, resalta que los eSports son otro gran impulsor del sector. Los deportes electrónicos están tomando cada vez más relevancia y, según el ejecutivo, hoy mueven más personas y dinero que

muchos deportes tradicionales. “Además, se suman gran cantidad de videojuegos por año, y todo este contexto se ve potenciado por la tecnología, que cada vez es mejor”, asegura.

Respecto a la demanda para este año, Jaime Mena, Marketing Specialist IT, ID & CAC en LG Electronics, espera que los usuarios elijan equipos premium. “En nuestra compañía tenemos distintos monitores que se adaptan a las necesidades de los diferentes tipos de usuarios”, agrega.



“Los deportes electrónicos están tomando cada vez más relevancia. Hoy mueven más personas y dinero que muchos deportes tradicionales.”

Andrés Parada, Gerente de Ventas IT en LG Electronics Chile.

VIENTOS DE CAMBIO

Para Francisco Hola Jalaff, Country Manager Chile en Logitech, la industria de videojuegos en Chile dio un salto cuantitativo y cualitativo a partir de 2020, con jugadores que se gratificaron y mejoraron su setup. “Surgieron nuevos consumidores que se acercaron al gaming por primera vez y las tiendas se volvieron más especialistas. El futuro es aún más promisorio a medida que los eSports generan más audiencias y los equipos se vuelven más profesionales”, resalta.

Además, Hola Jalaff dice que el confinamiento por la pandemia

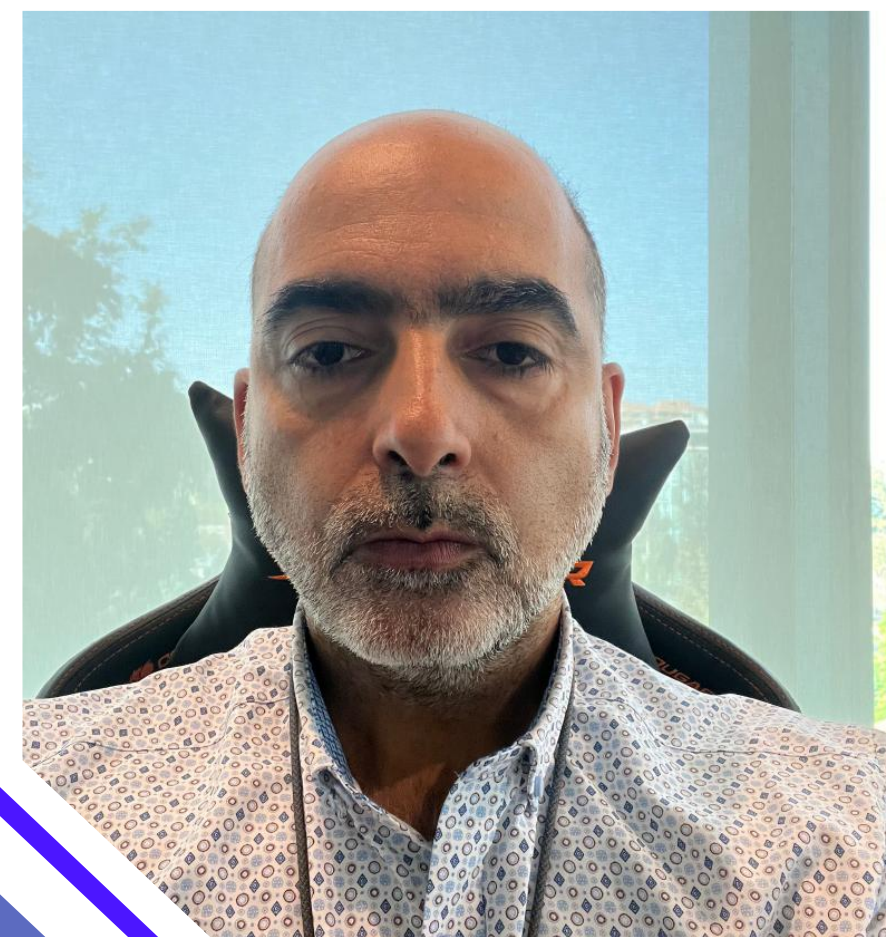
provocó a un nuevo tipo de jugador. “En Logitech lo llamamos gamer social, son personas que juegan principalmente para encontrarse con su comunidad. Aunque ellos quieren ganar la competencia no es su motivación principal.

También estamos viendo un crecimiento muy significativo



del streaming y los creadores de contenido.

Por último, observamos que una tendencia imparable es el Simracing, vemos cada vez más consumidores se convierten en verdaderos pilotos de carreras. Y para cada uno de ellos tenemos accesorios y periféricos adecuados”, asegura.



“El gaming en nuestro país ha dado un salto cuantitativo y cualitativo a partir del 2020, con jugadores que se gratificaron y mejoraron su setup, y también con muchísimos nuevos consumidores que se acercaron al gaming por primera vez.”

Francisco Hola, Country Manager Chile en Logitech.

Por su parte, Marcela Gorini, Sales director LATAM de Patriot, resalta que hoy el jugador entusiasta es un cliente que necesita tener herramientas necesarias para sumarse a torneos, tanto locales como regionales. “El nuevo cliente ya que no tiene barreras. Necesita contar con tecnología de vanguardia para superarse. El secreto es mantener un buen e-commerce y logística para adaptarse a esta nueva modalidad de mercado, que se verá duplicada en los próximos meses”, revela..



“El un nuevo cliente ya que no tiene barreras. Necesita contar con tecnología de vanguardia para superarse.”

Marcela Gorini, Sales director LATAM de Patriot.





“Se estima que la tendencia de crecimiento este 2022 continuará probablemente no tan acelerada como en los tiempos de confinamiento por Covid pero con crecimientos constantes.”

Matías Torres Silva, representante comercial para Chile y Bolivia de Seagate .

Entre las principales transformaciones del sector, Matías Torres Silva, representante comercial Seagate para Chile y Bolivia, observa un mayor foco de los distribuidores y comercio tecnológico en el segmento gamer, nuevos espacios creados

para los eventos de videojuegos y un crecimiento en redes sociales específicas de gamers. “Todos estos factores crean un escenario muy auspicioso para 2022 en el segmento gamer, donde Seagate tiene un amplio portfolio en Chile para todas las plataformas”, destaca.



CUESTIÓN DE HARDWARE

La consultora IDC estima para este año un crecimiento sólido en materia de ventas de los dispositivos móviles y notebooks, pero más pausado en comparación con 2021 debido, principalmente, a la falta de stock de algunos de los insumos como chips y a los cuellos de botella provocados por demoras de logística, que aparentemente se acrecentarán en los próximos meses.

De todas maneras, muchos analistas esperan que la venta de equipos continúe en ascenso a pesar de estos inconvenientes gracias a la demanda de los usuarios, quienes continuarán trabajando de forma remota o

híbrida, con algunos días de forma presencial y otros desde sus hogares.

Haciendo un recorrido por lo ocurrido en 2021 en el mercado chileno, al tercer trimestre del año se habían vendido 2.099.000 de notebooks tanto a nivel comercial como a consumidor final, mientras que, para el mismo periodo sólo se habían vendido 1.328.000 de unidades en 2020.

Sin embargo, los problemas logísticos hicieron que las marcas empezarán a quedarse sin inventario de ciertos dispositivos. “Cuando comenzó la pandemia, la gente compró

por necesidad y con urgencia notebooks para trabajar y tabletas para estudiar en casa; se vendió todo lo que estaba disponible”, comenta al respecto Mariangella Castagnino, analista de dispositivos de consumo y comerciales de IDC Chile.

Este boom de compras empezó a disminuir en julio de 2021, en parte porque la mayoría de las personas que necesitaban renovar sus dispositivos móviles ya lo habían hecho, y también debido a los inconvenientes logísticos de los productos procedentes del principal país productor: China. Esto ha implicado que el costo de traer contenedores se haya multiplicado diez veces, lo que hizo subir el precio de muchos productos para el consumidor final entre un 10% y un 20%. Con respecto al futuro, Francisco Silva, Country

Manager para Chile y Perú de Kingston, adelanta que la clave será la forma en que la industria se siga especializando. “Tendremos muchos tipos de jugadores, cada uno de ellos con requerimientos muy distintos. Estamos en el proceso de la introducción de nuevas plataformas de procesadores que van de la mano con el lanzamiento de DDR5, un anuncio muy esperado por los entusiastas y usuarios más extremos”, sostiene.

Por otro lado, para el ejecutivo de Kingston, el espacio que van a ir ganando las unidades SSD de formato NVMe será cada día más importante.





“Creemos que la clave será la forma de como la industria se va a seguir especializando, esto debido a que tendremos muchos tipos de jugadores, cada uno de ellos con requerimientos muy distintos.”

Francisco Silva, Country Manager para Chile y Perú de Kingston.

“Esto nos da una señal que el mercado seguirá muy activo, y quienes quieran aprovechar las oportunidades que se van a presentar tienen que saber entender el comportamiento de los usuarios. Chile es un mercado maduro, en donde los hitos destacados se ven en los nichos más específicos como las memorias RAM de alta frecuencia RGB”, señala.

Ariel Plabnik, Regional Manager Spanish Speaking de HyperX Latam, coincide con que el futuro del sector experimentará un gran crecimiento. “No solo por las condiciones que impulsó en los últimos años la pandemia, sino también por otros factores, como el incremento de la penetración del Internet y la tecnología móvil, por ejemplo. En Chile se espera que el número de gamers ascienda a más de 2 millones para 2026, con crecimiento en los ingresos del 13,5%, según Statista”, comparte



“El futuro del sector es sin duda un franco crecimiento, no sólo por las condiciones que impuso en los últimos años la pandemia, sino por otros factores como el incremento de la penetración del internet y la tecnología móvil.”

Ariel Plabnik, Regional Manager Spanish Speaking de HyperX Latam.

En este contexto adquiere especial importancia el rendimiento de los periféricos, según explica Gonzalo Borello Martínez, International Brand Manager de Redragon. “En nuestra compañía lo entendemos y por eso ofrecemos productos que acompañan la performance demandada. Para los gamers es cada vez más importante tener accesorios que reflejen y acompañen su calidad de juego y su estilo de vida”, opina.





“La tendencia apunta a la selección de productos capaces de responder a las necesidades de cada gamer, en cada juego y en cada streaming. Adquiere especial importancia el rendimiento de sus periféricos.”

Gonzalo Borello Martínez, International Brand Manager de Redragon.

Otro punto que destaca Borello Martínez es la necesidad de optimizar el espacio. “Tener mayor libertad de movimientos y personalizar el setup son puntos cada vez más importantes para los gamers. Nosotros avanzamos en la misma dirección con productos wireless y customización; son los focos de Redragon. Éstas son las principales tendencias para los próximos años y como marca líder y gamer que somos, seguimos trabajando para detectar estas necesidades

y responder con nuevos productos”, concluye el ejecutivo.

Como todos los analistas y entrevistados anticipan, el sector de videojuegos es promisorio, y las nuevas tecnologías y equipos cada vez más atractivos prometen impulsar aún más esta industria en el futuro próximo.

GAME ON!!!



CORSAIR

DAVID FADDA

Regional Sales Manager, South America

in

/David Fadda



www.corsair.com

“Es un gran año para la industria del videojuego en Chile”

“El mercado de tecnología en Chile siempre ha sido uno de los más maduros de la región y esto incluye al sector gamer”, asegura con total convicción David Fadda, de Corsair, una de las principales compañías proveedoras de hardware para juegos y componentes a nivel mundial.

Aunque reconoce que Chile se encuentra detrás de

Brasil, México, Argentina y Colombia en cantidades de unidades vendidas, aclara que si se lo mide en relación a la cantidad de habitantes, la participación de este mercado es una de las más importantes de la región.

Además, Fadda explica que otro de los factores que ha impulsado el gaming en Chile son las redes 5G. “Somos el primer país en la región con este tipo de tecnología”, destaca.

El ejecutivo revela que el mayor desafío que tienen es estar a la altura de las necesidades de sus fans, ofreciendo los mejores productos posibles y utilizando la mejor tecnología disponible. “Tanto en la línea Corsair como en Elgato seguiremos ofreciendo productos de alta performance, que permitan a los jugadores y entusiastas lograr su mejor rendimiento”, sostiene.



“Corsair y Elgato serán parte importante del crecimiento en el sector gamer chileno.”

Con respecto a las novedades de Corsair se destaca el lanzamiento del nuevo SSD MP600 PRO LPX M.2, en sus versiones de almacenamiento que van desde 500GB hasta 4TB. Este producto es compatible no solo con PCs sino también con PS5 y PS4, lo que permite a los usuarios de estas consolas de Sony, actualizar su capacidad de almacenamiento y lograr un rendimiento superior.

“Nos encontramos cerca de los números pre pandémicos, pero en un segmento que ha crecido y se encuentra ávido de consumir nuevos productos. Esperamos un gran año para el gaming en Chile y los productos Corsair y Elgato serán parte de este nuevo crecimiento en el país”, finaliza Fadda.

LANZAMIENTO

SSD MP600 PRO LPX M.2





FRANCISCO SILVA

Country Manager para Chile y Perú de Kingston.



www.kingston.com

Cuando se le pregunta a Francisco Silva, Country Manager para Chile y Perú de Kingston, sobre el mercado gamer, el ejecutivo no duda en responder que se trata de un mercado muy dinámico y exigente.

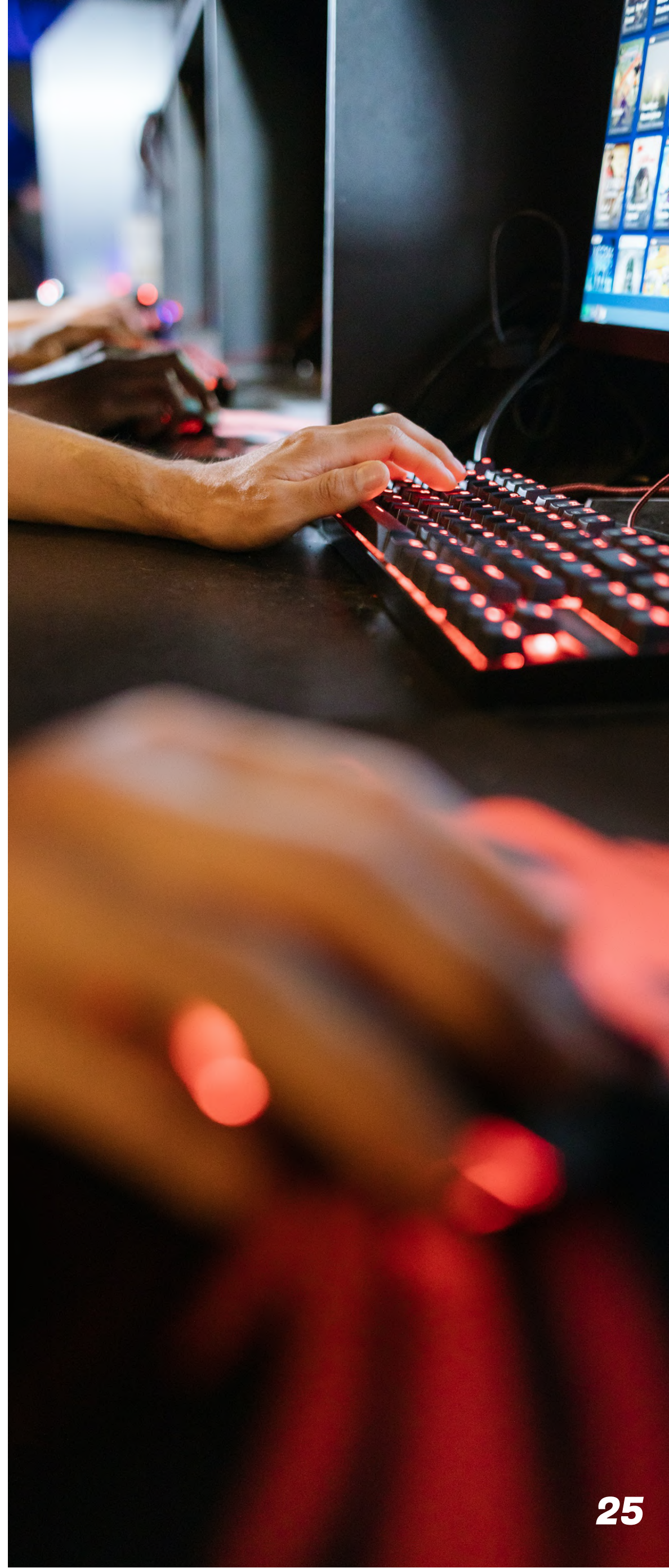
“Habrá mucho interés en probar el nuevo estándar de memoria RAM como el DDR5 que hemos lanzado en el segundo semestre de 2021.

“Hay que prepararse para usuarios cada vez más maduros y exigentes”

El desafío será desarrollar nuevas formas de contactar a nuestros consumidores, que ya no aceptan más de lo mismo”, resalta Silva.

Durante el primer semestre de 2022, Kingston se va a enfocar en expandir la cobertura de la nueva memoria DDR5.

“Lanzaremos nuevas frecuencias y modelos de memoria. Por otro lado, presentaremos los SSD Gen4 que son de los más rápidos del mercado y ofrecerán muchas opciones para los entusiastas y consumidores expertos. Con estos nuevos modelos de SSD, por ejemplo, los usuarios podrán agregar hasta 4TB de almacenamiento a sus consolas PS5”, adelanta el ejecutivo.



Para concluir, Silva resume: “Los jugadores casuales van a crecer de manera importante en los próximos años y será un driver para las tarjetas de memoria de alta velocidad. Por otro lado, los entusiastas que antes eran un nicho muy específico también se han desarrollado, y este contexto va de la mano con el importante crecimiento de las memorias RAM RGB. Además, hoy los usuarios son muy demandantes. Ellos quieren comprar y probar productos, pero si no están conformes con los resultados lo van a decir. Nosotros debemos estar preparados para enfrentar de la mejor manera posible a todos nuestros potenciales clientes”.

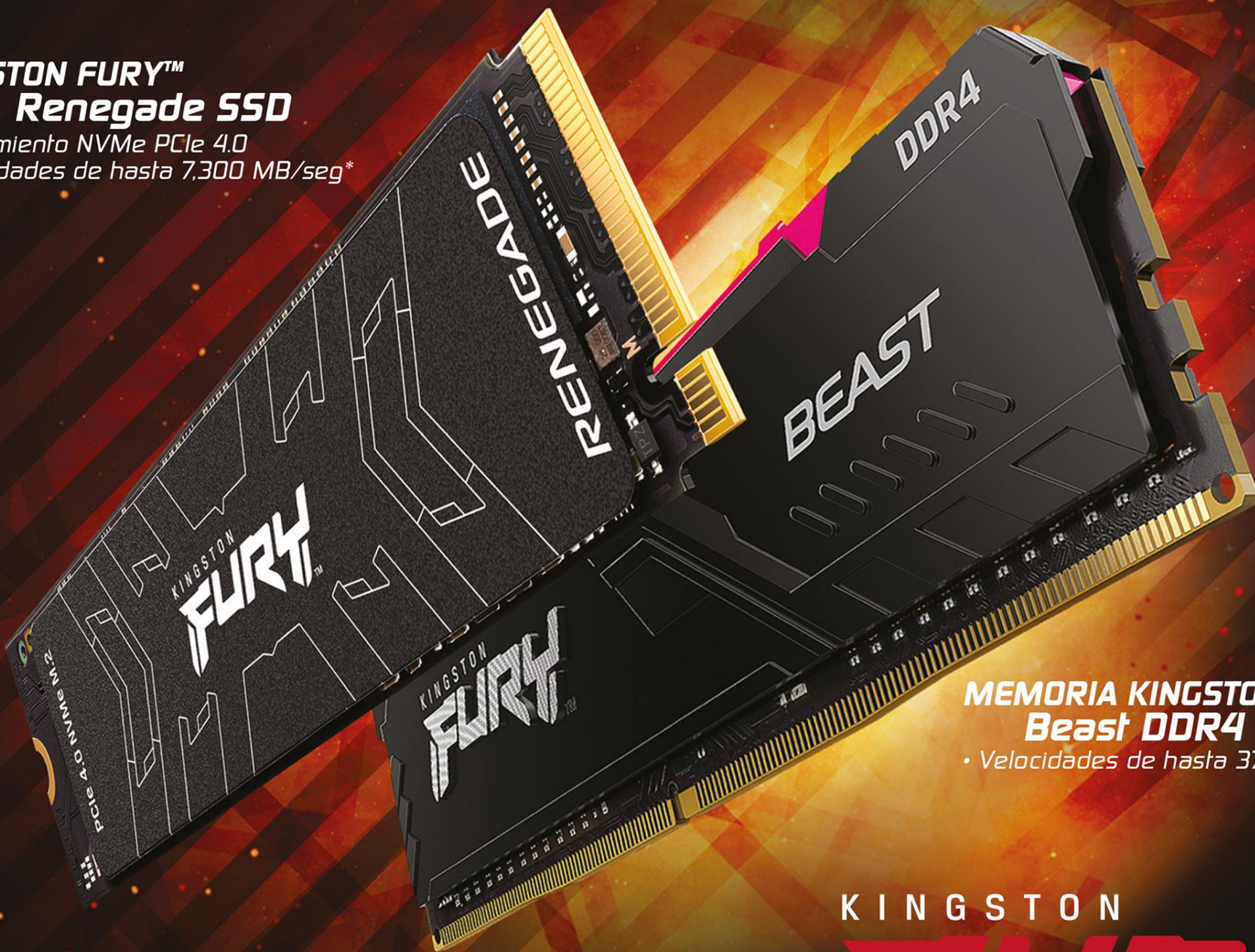
“El mercado Gamer seguirá siendo parte de nuestro foco principal de negocios”

GAME ON
“GAME ON”
GAME ON

ACELERA, JUEGA Y DOMINA A LA COMPETENCIA

KINGSTON FURY™ Renegade SSD

- Rendimiento NVMe PCIe 4.0
- Velocidades de hasta 7,300 MB/seg*



MEMORIA KINGSTON FURY™ Beast DDR4 RGB

- Velocidades de hasta 3733MHz

KINGSTON

FURY™



*Basado en el rendimiento de una unidad nueva y sin uso, utilizando una placa madre PCIe 4.0
La velocidad puede variar dependiendo del hardware huésped, el software y el uso.

©2021 Kingston Technology Corporation, 17600 Newhope Street, Fountain Valley, CA 92708 USA. Todos los derechos reservados.
Todas las marcas comerciales y las marcas registradas son propiedad exclusiva de sus respectivos dueños.

logitech

FRANCISCO HOLA

Country Manager de Logitech.



**Francisco
Hola Jalaff**



www.logitech.com



**“Los nuevos
consumidores
buscan
productos que
reflejen sus
personalidades”**

Desde Logitech explican que las nuevas audiencias, tanto centennials como jóvenes millenials, requieren productos más ligeros y expresivos, ya que buscan opciones que se adapten mejor a sus características y les permitan mostrar sus personalidades únicas.

“Esta búsqueda la observamos, por ejemplo,

cuando eligen auriculares. En 2020 y principios de 2021 creció mucho la demanda del modelo G733 de la Color Collection, hasta que llegó a convertirse en el más vendido hasta la fecha. Observando estas preferencias, a fines del 2021 lanzamos el G435 LIGHTSPEED, que es el auricular más liviano, accesible y sustentable de Logitech hasta el momento. No tenemos dudas de que esta tendencia se mantendrá, y los productos serán cada vez más personalizados e inclusivos”, cuenta Francisco Hola, Country Manager Chile en Logitech

“En los últimos años ha surgido lo que llamamos el gamer social, para el que hemos desarrollado toda una línea de periféricos con foco en el diseño y la accesibilidad.”

Por otro lado, el ejecutivo de Logitech revela que el público chileno está atento a las últimas novedades de la industria y demandan los mejores productos. “Por eso Chile es uno de los países de la región donde conseguimos mejores resultados al lanzar nuevos productos. Otro aspecto para destacar del mercado local es su creciente interés y fanatismo por el simracing. Logitech Chile es la región con mayor participación interna del mercado de simuladores de manejo, marcando récords de venta trimestre tras trimestre”, enfatiza.

Hola señala que su compañía ofrece, con Logitech G, periféricos para quienes quieren dar sus primeros

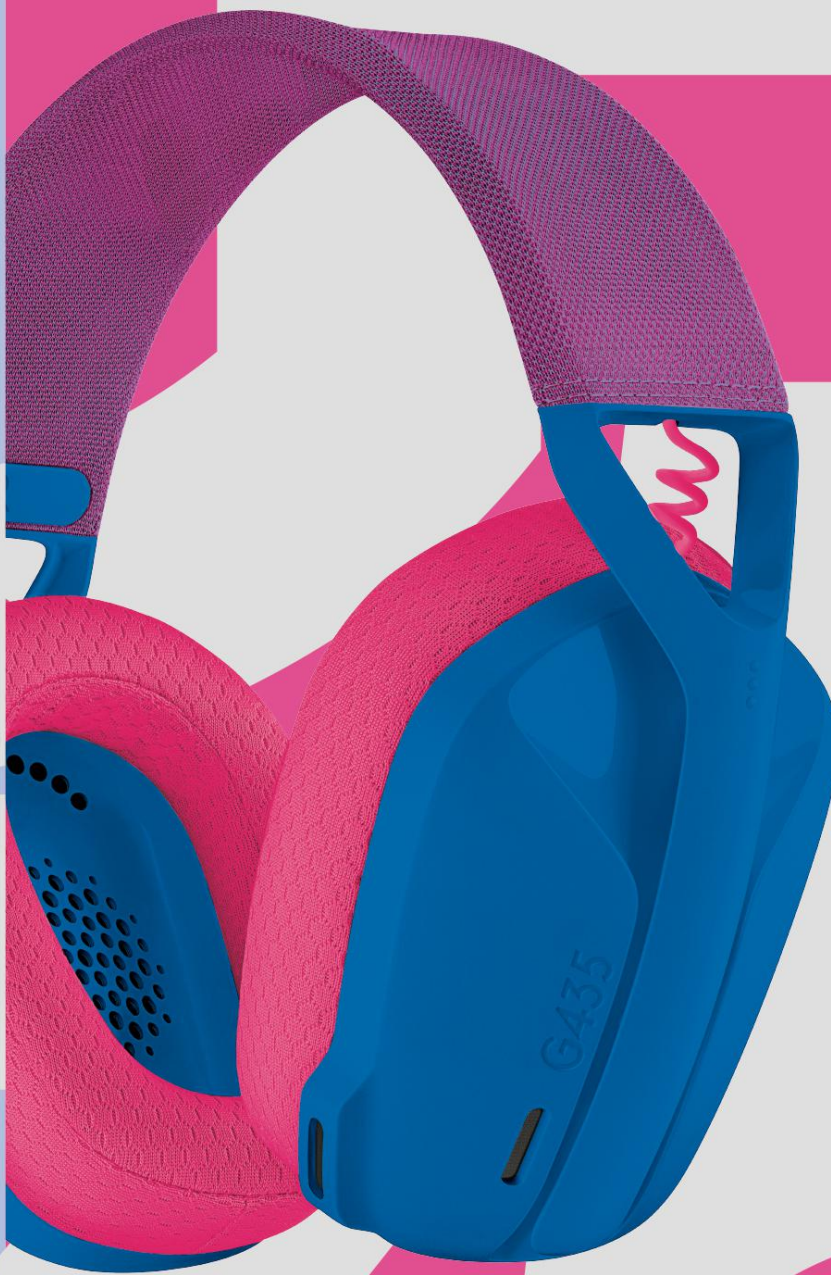
pasos en el mundo de los videojuegos en PC; y la línea PRO, ideal para quienes juegan y necesitan alto rendimiento.

“Además, desarrollamos dispositivos inalámbricos con tecnología LIGHTSPEED porque los jugadores quieren estar libres de cables. Finalmente, contamos con la marca ASTRO Gaming dentro de nuestro portafolio, que desarrolla auriculares premium para consolas y PC”, finaliza.

KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING

logitech **G**™

PLAY NEVER ENDS



G435
G435
G435

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
DE LOGITECH EN CHILE:

FUJICORP S.A
www.fujicorp.cl
contacto@fujicorp.cl

INTCOMEX CHILE
www.store.intcomex.com

KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING

KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING

KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING KEEP PLAYING



“En Chile, el nivel de profesionalismo avanza a pasos agigantados”



GONZALO BORELLO MARTINEZ

International Brand Manager de REDRAGON.



**GONZALO BORELLO
MARTINEZ**



www.redragon.es

Gonzalo Borello Martinez, International Brand Manager de REDRAGON, coincide con los analistas que aseguran que el gaming en estos últimos años ha tenido un gran crecimiento a nivel mundial, y Latinoamérica ha seguido la tendencia. “En Chile, cada vez más personas eligen a los videojuegos como entretenimiento y como

profesión. Hemos observado una audiencia de ocho millones de personas y el 18% de quienes viven allí declara jugar videojuegos”, señala.

En ese mismo sentido, el ejecutivo de REDRAGON destaca que observa en Chile un gran potencial en gaming. “Si bien cuenta con una población menor a la de otros países de Latinoamérica en cuanto a densidad, su nivel de profesionalismo avanza a pasos agigantados”, describe. “Luego de estos años de pandemia y el crecimiento obtenido, se espera que continúe la tendencia provocando un aumento de demanda, aunque de forma menos acelerada”, dice sin dudar Borello Martinez.



“La tendencia apunta a la selección de productos capaces de responder a las necesidades de cada gamer, en cada juego y en cada streaming. Adquiere especial importancia el rendimiento de sus periféricos, y en Redragon lo entendemos y ofrecemos productos que acompañen su performance. Para ellos es cada vez más importante tener accesorios que reflejen y acompañen su calidad de juego y su estilo de vida”, dice al respecto.



Desde REDRAGON se proponen mantener el crecimiento que la marca viene teniendo a través de la innovación en productos, escuchando a la comunidad gamer y brindando apoyo a sus resellers.

“Queremos animar a todas las tiendas de cómputo que aún no han probado la experiencia Redragon a hacerlo a través de nuestro mayorista exclusivo: Fujicorp.”



fujicorp

DISTRIBUIDOR MAYORISTA OFICIAL REDRAGON,
la marca gamer más demandada de Latinoamérica.

✉ contacto@fujicorp.cl

🌐 www.fujicorp.cl

 **REDRAGON**



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda online ¡sin programar y en menos de una hora!



Más de 200 plantillas
pre-diseñadas



0% comisiones
por venta



Lista para
celulares



Optimizada
para Google



Múltiples opciones
de pago y envíos



En pesos
argentinos

**ESCANEÁ
Y EMPEZÁ GRATIS**



DonWeb.com