

- **Los videojuegos AA generan de forma consistente mayores niveles de revenue que los videojuegos indie.**

Aunque ambos segmentos muestran casos aislados con altos ingresos, el rendimiento económico promedio de los juegos AA es significativamente superior. Esto confirma que los proyectos AA, al tener mayor presupuesto, marketing y reconocimiento de marca, logran un alcance comercial más amplio.

- **El revenue en videojuegos indie presenta una distribución más dispersa y volátil.**

Mientras que algunos títulos logran un rendimiento notable, la mayoría se concentra en ingresos considerablemente menores. Esto indica un mercado más riesgoso y competitivo, donde el éxito depende fuertemente de la visibilidad, nicho y diferenciación del producto.

- **En ambos segmentos existe una relación positiva entre la cantidad de seguidores en Steam y el revenue, aunque esta correlación suele ser más fuerte en los juegos AA.**

Esto sugiere que el nivel de comunidad previa, expectativa y reconocimiento de marca influye directamente en el rendimiento económico, especialmente para los títulos que ya cuentan con apoyo editorial o marketing.

- **El precio no es el principal determinante del revenue, pese a que sí influye en los juegos AA de forma más marcada.**

En juegos indie, el precio muestra una relación más débil con los ingresos, lo cual refleja estrategias de precios bajos y la importancia de factores alternativos como la estética, género, originalidad o presencia en eventos y recomendaciones.

- **Los juegos AA mantienen un modelo de monetización más estable**, con precios más altos y ventas más uniformes, lo cual se traduce en mayores ingresos unitarios.

En contraste, los juegos indie dependen más de volumen de ventas, descuentos frecuentes y estrategias de nicho.

- **La presencia en Early Access tiene impacto mixto en el revenue**, siendo más beneficioso en AA que en indies.

En AA, Early Access funciona como una fase de exposición adicional. En indies, no garantiza mayores ventas y puede incluso diluir el impacto del lanzamiento.

- **En términos globales, los videojuegos AA muestran un mercado más predecible y rentable**, mientras que el mercado indie opera bajo alta incertidumbre pero también con oportunidades de éxito excepcional para títulos específicos.

Los resultados indican que el revenue depende tanto de factores cuantificables (followers, precio, volumen de ventas) como de elementos cualitativos (identidad del proyecto, innovación, marketing, publisher).