

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Contabilidad y Finanzas

**¿Es rentable una empresa eSports
actualmente? Análisis de empresas
nacionales.**

Presentado por:

Rubén Darío Marrero Pérez

Tutorizado por:

María Lilibeth Fuentes Medina

La Laguna,

21 de mayo de 2024.

RESUMEN

Este estudio se centra en el crecimiento y la estructura de los eSports, un sector emergente que ha captado un significativo interés global y ofrece una visión comprensiva del estado actual de los eSports y además también proporciona un marco valioso para entender su impacto económico y potencial de crecimiento. Centrando su atención en el sector empresarial de los eSports en España, los objetivos del trabajo son dar a conocer las principales características del sector y responder a la pregunta sobre cuánto es de atractivo para emprender. La metodología empleada consiste en un análisis económico financiero, utilizando técnicas de porcentajes verticales y horizontales, incluyendo diversos ratios financieros que exploran la liquidez, solvencia y rentabilidad de las empresas estudiadas. Los resultados indican que este tipo de empresas tienen muchos gastos iniciales por lo que se necesita de un gran capital para comenzarlas, además de mostrar rentabilidades poco atractivas para los emprendedores.

Palabras claves: Análisis de estados económicos financieros, empresa eSports, deportes electrónicos, videojuegos.

ABSTRACT

This study focuses on the growth and structure of eSports, an emerging sector that has captured significant global interest and offers a comprehensive view of the current state of eSports while also providing a valuable framework for understanding its economic impact and growth potential. Focusing its attention on the eSports business sector in Spain, the objectives of the paper are to shed light on the main characteristics of the sector and to answer the question of how attractive it is for entrepreneurship. The methodology employed consists of a financial economic analysis, using vertical and horizontal percentage techniques, including various financial ratios that explore the liquidity, solvency and profitability of the companies studied. The results indicate that these types of companies have high start-up costs and require a large amount of capital to start them up, in addition to showing unattractive returns for entrepreneurs.

Key words: Analysis of financial economic statements, eSports company, electronic sports, video games.

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	5
1.1	OBJETIVOS DEL TRABAJO	6
1.2	METODOLOGIA.....	6
2	MARCO TEÓRICO	7
2.1	DEFINICIÓN DE ESPORTS.....	7
2.2	PRINCIPALES JUEGOS Y GENEROS ESPORTS.....	7
2.3	FIGURAS IMPORTANTES DE LOS ESPORTS.....	8
2.4	EL MODELO DE NEGOCIO DE LOS ESPORTS.....	9
2.5	INFRAESTRUCTURA	10
2.6	ORGANIZACIÓN Y TORNEOS.....	10
3	EL SECTOR EMPRESARIAL DE LOS ESPORTS EN ESPAÑA.....	11
3.1	EMPLEADOS	12
3.2	FACTURACIÓN.....	12
3.3	PATROCINIOS.....	13
3.4	EMPRESAS MAS RELEVANTES DEL SECTOR	13
3.4.1	GIANT GAMING ESPORTS S.L.	14
3.4.2	TEAM RANDOMK S.L. (MOVISTAR RIDERS).....	14
4	ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	15
4.1	ANÁLISIS DE PORCENTAJES VERTICLAES Y HORIZONTALES	16
4.2	RATIOS	20
4.2.1	Ratios de liquidez.....	20
4.2.2	Ratios de solvencia	24
4.2.3	Ratios de rentabilidad	27
5	COMPARACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DEL SECTOR.....	28
6	CONCLUSIONES	30
7	BIBLIOGRAFIA.....	33

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Principales géneros eSports	8
Tabla 2: Ratios analizados.....	16
Tabla 3. Peso y variación del Activo No corriente 2018-2022.....	17
Tabla 4: Peso y variación del Activo corriente 2018-2022	17
Tabla 5: Peso y variación del Pasivo No corriente 2018-2022.....	18
Tabla 6: Peso y variación del Pasivo corriente 2018-2022	19
Tabla 7: Peso y variación del Patrimonio neto 2018-2022.....	20
Tabla 8: Ratios de los dos grandes equipos de la LVP.	30

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ratio de liquidez 2018-2022.....	21
Gráfico 2: Ratio de prueba ácida 2018-2022	22
Gráfico 3: Ratio de caja 2018-2022	23
Gráfico 4: Fondo de maniobra 2018-2022	24
Gráfico 5: Ratio de endeudamiento 2018-2022	25
Gráfico 6: Ratio de endeudamiento patrimonial 2018-2022.....	26
Gráfico 7: Ratio de calidad de deuda 2018-2022.....	26
Gráfico 8: Rentabilidad económica 2018-2022	27
Gráfico 9: Rentabilidad financiera 2018-2022.....	28

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Figuras en el sector de los eSports.....	8
--	---

1 INTRODUCCIÓN

Los deportes electrónicos, también conocidos como eSports, han cobrado especial relevancia en las últimas décadas recolectando millones de seguidores alrededor del mundo.

El origen de los deportes electrónicos se sitúa en la década de los 70 con la celebración de las primeras competiciones de videojuegos a nivel local y regional, en la Universidad de Stanford. No obstante, estos empezaron a obtener un mayor interés con la creación de los juegos online y de ligas y torneos más organizados, lo que permitía que jugadores de todo el mundo pudieran acceder a ellos.

Asimismo, en esta década, los eSports han pasado a considerarse como una profesión, debido a la inversión que muchas empresas han realizado en equipos, jugadores y eventos, lo que les ha proporcionado una base financiera. De igual manera, la transmisión en plataformas como Twitch y Youtube ha facilitado su expansión, posibilitando la conexión de los aficionados a este tipo de eventos. Concretamente en nuestro país, empresas de gran importancia como Vodafone, Movistar o el F.C. Barcelona, han apostado por este tipo de negocio, creando equipos que compiten en las ligas españolas de videojuegos.

Al mismo tiempo que los eSports se han afianzado, han ganado aceptación cultural en todo el mundo. Es por ello que gobiernos y comités olímpicos han empezado a reconocer a los eSports como un deporte, como ya ha hecho el Comité Olímpico Internacional. Este logro, ha llevado a que se abra la posibilidad de incluir los eSports en eventos multideportivos, como los Juegos Asiáticos.

Sin embargo, el éxito de los eSports también es notable a nivel económico. En 2022, los ingresos relacionados con esta industria llegaron a los 2 mil millones de dólares y además, la audiencia de este deporte se sitúa en torno a los 495 millones de personas, de la que se espera que se incremente en los próximos años según los datos de la Asociación Española de Videojuegos. (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022). No obstante, la importancia de los eSports no se limita al entretenimiento. Universidades de todo el mundo han comenzado a ofertar becas a jugadores, llevando a cabo programas relacionados con los videojuegos. Por otro lado, profesiones vinculadas a esta industria, como entrenadores, comentaristas y analistas, están en auge.

Hoy en día, se han unido al mundo de los eSports un gran número de YouTubers o streamers que han decidido crear sus propios clubes y participar en ligas. No obstante, algunos YouTubers como Guillermo Díaz Ibáñez, conocido como Willyrex, afirmó en una entrevista (Méndez, 2023) que su equipo, el Mad Lions, se había quedado sin financiación, y que se encontraban en el proceso de

encontrar inversores. En relación con lo anterior, otro ejemplo reciente proviene del equipo de Koi, un club formado por Ibai Llanos Garatea, streamer y YouTuber conocido como "Ibai" y Gerard Piqué Bernabéu, ex-futbolista del F.C. Barcelona. Este club ha presentado problemas de solvencia, teniendo que aportar hasta tres millones de euros para ayudar con la liquidez del club. (Fernández, 2023)

Con este tipo de hechos, la primera pregunta que surge es cómo es la situación económico-financiera de las empresas de deportes electrónicos.

Por otro lado, no cabe duda de que el sector de los deportes electrónicos está en pleno crecimiento y que cada vez más, grandes corporaciones, se unen a este tipo de competiciones. Este sector ejerce una notable atracción en personas de todas las edades que continuamente participan en los torneos online y presenciales, por lo que pertenecer a un equipo o tener el suyo propio creando una empresa de estas características, puede ser el sueño de muchos jóvenes por ello creemos que es importante ampliar el conocimiento que tenemos de estas entidades y de su funcionamiento a través del presente trabajo final de grado.

1.1 OBJETIVOS DEL TRABAJO

El objetivo principal del presente trabajo es dar a conocer las principales características del sector de los deportes electrónicos en España y dar respuesta a la pregunta principal que motiva la realización de éste, sobre cómo es la situación económica financiera de las empresas dedicadas al deporte electrónico de cara determinar si es propicia y resulta lo suficientemente atractiva para realizar un emprendimiento dicho sector.

1.2 METODOLOGIA

Para responder a los objetivos del trabajo el método a seguir será el estudio del caso que es un análisis que no generaliza los resultados obtenidos a otros sujetos (generalización estadística), sino que los generaliza de un modelo teórico (generalización analítica) (Yin, 1989,1993). Se trata de profundizar en el conocimiento de las dos empresas más representativas de este sector en España, GIANTS GAMING E-SPORTS S.L. (GIANTS GAMING en adelante) y su principal competidor TEAM RANDOMK ESPORTS S.L. (MOVISTAR RIDERS en adelante). La metodología consiste en realizar un análisis económico financiero clásico en el que, por un lado, se examinan vertical y horizontalmente las masas patrimoniales de dos cuentas anuales, Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias durante los últimos cinco ejercicios económicos. Por otro lado, el estudio se complementa con el cálculo y análisis de ratios financieros que permiten representar de manera clara y simplificada la relación entre las magnitudes de las cuentas anuales.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: En el primer capítulo se expone el concepto de los deportes electrónicos y se analiza el funcionamiento de la liga de estos deportes en España. El segundo capítulo aborda una descripción del sector empresarial de los eSports en España, así como de las empresas más relevantes que se dedican a esta actividad. En el tercer capítulo se lleva a cabo un análisis económico financiero de las dos empresas más representativas del sector y se finaliza el presente trabajo presentando las conclusiones más importantes y la bibliografía empleada en su realización.

2 MARCO TEÓRICO

Los eSports, conocidos como deportes electrónicos, han emergido como una industria en constante crecimiento año tras año, que junta la pasión por los videojuegos con la competitividad de los deportes. En este contexto es muy importante comprender los diversos elementos que conforman este apasionante mundo. En este apartado se expone la definición de deportes electrónicos y se abordan aspectos clave que van desde los principales géneros de videojuegos hasta la infraestructura que los respalda, además de mencionar como se organizan y quienes son los actores más relevantes en este ecosistema.

2.1 DEFINICIÓN DE ESPORTS

ESports es el nombre con el que popularmente se conocen a las competiciones de videojuegos estructuradas a través de jugadores, equipos, publishers, organizadores de competiciones, broadcasters, patrocinadores y espectadores. Se puede jugar de forma amateur o profesionalizada y de forma presencial u online. Otras denominaciones son *gaming competitivo*, *organized play*, *egaming* o *pro gaming*, tal y como lo indica la Asociación Española de Videojuegos [AEVI], (2022). Los participantes, ya sea de manera individual o grupal, compiten en varios títulos de videojuegos, que van desde estrategia en tiempo real a juegos de disparos en primera persona. Este tipo de eventos se retransmiten a través de plataformas en línea y eventos en vivo, por lo que los pueden seguir personas de todas las partes del mundo.

2.2 PRINCIPALES JUEGOS Y GENEROS ESPORTS

En el campo de los videojuegos, existe una gran variedad de géneros y tipos para cada jugador, aunque algunos destacan por diversas razones, ya sea porque es el primer juego de su género o porque obtuvo popularidad debido a cambios en el modo de jugar. En la siguiente tabla 1 se incluyen los géneros más usuales y jugados de videojuegos actualmente, según las cifras publicadas por la Asociación Española de Videojuegos. (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022):

Tabla 1: Principales géneros eSports

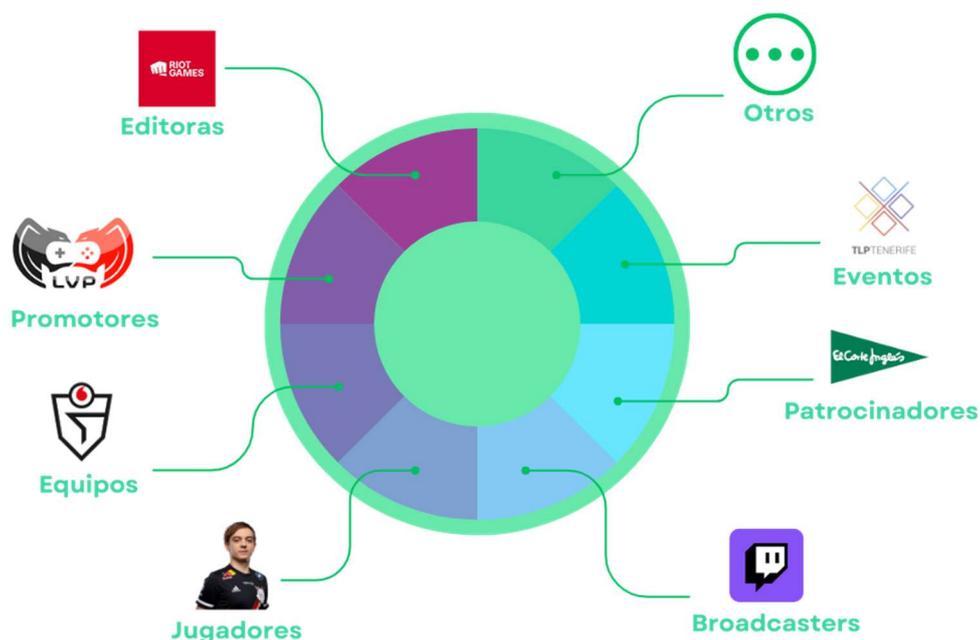
GÉNERO	DEFINICIÓN	VIDEOJUEGO DESTACADO
Juegos de Estrategia en Tiempo Real (RTS)	La profundidad estratégica y la rápida toma de decisiones hacen de los RTS una categoría emocionante para los jugadores y espectadores.	StarCraft II
Juegos de Disparos en Primera Persona (FPS)	La acción intensa y la habilidad táctica requerida atraen a jugadores y fanáticos por igual.	Counter-Strike 2
Juegos de Battle Royale	La lucha por la supervivencia en un mapa cada vez más pequeño genera emoción y estrategias únicas.	Fortnite
MOBA (Arte de la Batalla en Línea Multijugador)	Estos juegos requieren coordinación de equipo, estrategia y habilidades individuales, ofreciendo experiencias competitivas de alto nivel.	League of Legends

FUENTE: Elaboración propia.

2.3 FIGURAS IMPORTANTES DE LOS ESPORTS

En este sector no solo son protagonistas los propios jugadores o clubes, sino que también hay otras figuras que toman un papel muy importante para el crecimiento y visibilidad de esta industria tal y como puede verse en la Figura 1 (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022).

Figura 1. Figuras en el sector de los eSports.



FUENTE: Elaboración propia.

En primer lugar, las *publishers* conocidos en español como editoras, que son los titulares de los derechos de propiedades intelectuales e industriales de las empresas que crean los videojuegos y franquicias, por ejemplo, en España, la empresa Riot Games es la propietaria de los juegos de *League of Legends* o *Valorant*, entre otros.

También encontramos a los promotores, que diseñan y estructuran las competiciones de videojuegos, haciendo nuevos formatos e innovando cada día más para atraer a equipos y públicos de todas las edades. Empresas famosas como la Liga Profesional de Videojuegos (LVP) o la DreamHack en Valencia.

Una figura imprescindible para este sector son los *broadcasters*, encargados de retransmitir cada evento y torneo online o presencial, de manera que todo el público que no haya podido asistir presencialmente pueda verlo desde casa, siendo éstos los que más público atraen. Plataformas como Twitch o Youtube son las pioneras actualmente, en España y en todo el mundo.

Por supuesto los patrocinadores, aportan capital y material para que se lleven a cabo toda esta serie de eventos. Con el crecimiento tan rápido que se ha experimentado en el sector, muchas empresas optan por patrocinar eventos de estas categorías, ya sea en forma de capital para incrementar los gastos de los mismos o aportando el material necesario como bebidas energéticas ordenadores, teclados, etc.

Finalmente encontramos a los propios eventos, que son los anfitriones para dar el mejor espectáculo al público y atraer visitantes, en Tenerife tenemos la Tenerife Lan Party, que alberga miles de visitantes durante los días del evento.

Cabe destacar otras figuras que poco a poco se van sumando, como distintas universidades que proporcionan planes de estudios y becas para formarse en los eSports, o empresas tecnológicas creadoras de servicios para los eSports como Stream Hatchet que recopila datos para ayudar a impulsar las estrategias de marketing, streaming o creación de contenido.

2.4 EL MODELO DE NEGOCIO DE LOS ESPORTS

En nuestro país, la Liga de Videojuegos Profesional (en adelante LVP) es la empresa encargada en España de producir las principales ligas y torneos profesionales, así como eventos y directos de las competiciones más importantes del sector siendo una pieza fundamental en la infraestructura y organización de torneos de eSports. La misma se fundó en 2011 y se ha convertido en un referente en el mundo de los deportes electrónicos, ejerciendo un trabajo esencial en el crecimiento y profesionalización de los eSports. Cuenta con varias sedes en todo el mundo

como Buenos aires, Bogotá y México, además de las dos que tiene en España, concretamente en Madrid y Barcelona.

Para conocer qué ofrece como organización, nos centraremos en ver su infraestructura actual, además de cómo organiza los distintos torneos y lleva a cabo la creación de contenido, según los datos obtenidos de su página web (Liga de Videojuegos profesional, 2024.)

2.5 INFRAESTRUCTURA

La LVP ha llevado a cabo un papel fundamental en la creación de la infraestructura para la organización y promoción de torneos de eSports. Su enfoque integral adaptado para todos los públicos y permitiendo que cualquier persona, desde cualquier sitio, pueda sumarse, ha posibilitado que los eSports se consoliden en nuestro país.

La LVP gestiona una **plataforma online** que funciona como centro para la organización de torneos y competiciones. Mediante esta plataforma, los equipos y jugadores se registran, participan en torneos y acceden a información sobre los eventos.

Para la producción, posee **estudios con tecnología avanzada** para la transmisión en vivo de torneos y competiciones, muy parecido a un plató de televisión tradicional, adaptado a las necesidades de los eSports haciendo posible la creación de contenido de alta calidad y la retransmisión en plataformas de streaming, lo que aumenta la audiencia de los eventos.

Como se menciona anteriormente, **los patrocinios** están presentes también en los promotores, donde la LVP ha formado alianzas y acuerdos de patrocinio con marcas reconocidas. Estas asociaciones no solo contribuyen al financiamiento de los torneos, sino que también proporcionan una mayor popularidad para jugadores y espectadores.

2.6 ORGANIZACIÓN Y TORNEOS

La LVP lleva a cabo torneos en una amplia variedad de juegos, desde títulos clásicos hasta los más recientes y populares, siendo especialista en organizar torneos y eventos en España, contando con más de diez años de experiencia en este sector.

La estructura de la LVP incluye **ligas y divisiones**, proporcionando la participación de equipos de diferentes niveles. Esto fomenta la competitividad y ofrece oportunidades para el desarrollo de nuevas habilidades, permitiendo a equipos subir de divisiones.

Entre las ligas más destacadas están la Superliga y la Iberian cup del popular juego *League of Legends*, y la Challenger Spain y Croosfire Cup del shooter *Valorant*. Tiene la labor de estructurar el sistema de competición y conectar el mundo de los eSports con el público local. Lo mismo ha

hecho de forma internacional en otros países como México o Argentina (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022).

También tiene una plataforma creada por la misma organización llamada Arenagg, donde personas de todo el mundo se puede apuntar a torneos y competiciones, individualmente o en equipo, y ganar premios y recompensas por salir victoriosos. Estas competiciones, la mayoría de ellas, vienen patrocinadas por algunos de los tantos que tiene la organización, entre los que destacan la compañía telefónica Orange, Huawei, Mapfre o Pepsi.

Además, tiene el apoyo y licencias de las principales publishers del mundo, como Epic Games, creadora del popular *Battle royale Fortnite* o *Riot Games*, desarrolladora del juego *League of Legends* o *Valorant* (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022).

Además de las competiciones online, la LVP organiza **eventos presenciales**, como finales de temporada y torneos especiales. Estos eventos ofrecen una experiencia excitante tanto para los jugadores como para los fans, facilitando su interacción. Asimismo, además de organizadora de torneos también se encarga de dar voz e imagen a las mayores competiciones internacionales de videojuegos, como la European Championship del *League of Legends*, retransmitiendo todos los partidos en plataformas como Twitch, permitiendo el público interactuar con el stream.

Con respecto a los participantes de las ligas, dentro de cada competición hay aproximadamente 10 equipos, y a su vez hay varias competiciones separadas por niveles, donde los ganadores de una podrán clasificarse para acceder a la competición superior. También hay otras que hacen una mezcla de los mejores jugadores de cada competición, como es la Iberian Cup del *League of Legends*, permitiendo a los pequeños equipos emergentes medirse frente a los grandes referentes de cada juego. (Asociación Española de Videojuegos [AEVI], 2022).

3 EL SECTOR EMPRESARIAL DE LOS ESPORTS EN ESPAÑA

El mundo de los eSports en nuestro país está altamente desarrollado si lo comparamos con otros países de Europa o del mundo. Tenemos un gran índice de entusiastas llegando hasta los 2,9 millones de seguidores, situando a España como el país número 15 en el ranking global de volumen de seguidores, además de contar con la posición número 9 en cuanto al nivel de ingresos. (Moreno, 2022). Con el paso de los años y el alto crecimiento del sector en España ya se considera una profesión ser jugador profesional de videojuegos. Cada empresa lleva a cabo su actividad de acuerdo con la normativa mercantil, laboral o de competencia, entre otras normativas comunes en

este tipo de negocios, siendo la mayor parte de ellas sociedades limitadas (S.L.), debido a las facilidades que ofrece para su emprendimiento.

Desde el punto de vista empresarial actualmente existen varias sociedades dedicadas a los eSports, desde pequeñas sociedades amateurs que compiten a nivel regional hasta sociedades respaldadas por grandes clubs, como F.C Barcelona o personas mediáticas como Ibai Llanos. Para dar una visión general del número de empresas que existen actualmente, la Asociación Clubes eSports, que reúne a los equipos más importantes del país, actualmente figuran inscritas 23 sociedades que gestionan equipos que compiten en distintos juegos y divisiones, uniéndose todas en una asociación para mejorar las condiciones del sector. (Asociación Club ESports, 2024). Además de las que están inscritas, existen otras que aún no se han unido, y que no tienen tanta relevancia ya que solo compiten en juegos no tan populares, como es el caso de Atlético de Madrid eSports, competidor de la liga FIFA 24 Ultimate Team de La Liga (Atlético de Madrid, 2023).

3.1 EMPLEADOS

No solo los profesionales de este sector son los jugadores, sino que a pesar de que cada año surgen nuevos talentos también se crean muchas oportunidades laborales para distintas ramas laborales, por ejemplo, una empresa eSports da oportunidades a profesionales cualificados que proceden de distintas áreas como personal de administración, de marketing, de ventas, entrenadores físicos, psicólogos, cocineros y hasta personas con capacidad de análisis de datos, manejo de redes sociales o retransmisión de las partidas. Desde el año 2021 existen aproximadamente 600 trabajadores activos y unos 250 jugadores profesionales en la escena de los eSports en España, creciendo a pesar de la pandemia un 33% los puestos de trabajo (Trullols, 2021.)

3.2 FACTURACIÓN

A pesar de que la facturación cayó hasta un 23% a causa de la pandemia del Covid-19, debido a la que mayor parte de los eventos presenciales fueron cancelados, el consumo de videojuegos facturó los 1.747 millones de euros en 2020, un 18% más que el ejercicio anterior (Asociación Española de videojuegos [AEVI], 2022). La mayor parte de estos ingresos fue por ventas digitales durante el confinamiento, creciendo el número de jugadores hasta aproximadamente 16 millones, de los cuales alrededor del 54% son hombres y 46% son mujeres (Trullols, 2021).

Además, el mercado del videojuego en el año 2022 ha crecido un 32% hasta los 957 millones de euros, diferenciando entre el mercado online, con plataformas y aplicaciones para tabletas y

móviles, y mercado físico con la venta de software, hardware y accesorios . (Asociación Española de videojuegos [AEVI], 2022).

3.3 PATROCINIOS

Inside eSports indica con su estudio realizado por la división Sports & Entertainment de MKTG (Antevenio, 2019), que las marcas españolas, concretamente 54, ya empiezan a darse cuenta de que este sector cobra importancia año tras año y han decidido unirse como patrocinadores a distintos clubs u organizaciones. Dentro de las marcas activas en los eSports en España, destacan con un 20,30% del total de empresas las que vienen del sector de alimentación, seguido de empresas proveedoras de periféricos para que los jugadores desarrollen su actividad, hasta incluso empresas de moda, finanzas o fitness.

Para diferenciar, se hace una distinción entre marcas endémicas, es decir, marcas que están relacionadas con el mundo de los eSports y las que no lo están. Un ejemplo de las primeras es Intel, que provee ordenadores y es una de las grandes patrocinadoras de uno de los grandes torneos, como la Intel Extreme Máster. Otro ejemplo es HyperX, empresa proveedora de hardware. Sin ir más lejos, empresas del sector alimenticio como Red Bull o Monster Energy están siempre presentes en las competiciones. Por otra parte, encontramos las marcas no endémicas, empresas que patrocinan, pero no están relacionadas de forma directa con el sector. Entre las más destacadas podemos encontrar McDonald's, Volkswagen o hasta incluso la propia empresa de Tinder, aprovechando las oportunidades que este sector podría ofrecerles.

Todas estas empresas interactúan con los eSports de varias formas, pero la mayoría de ellas se centran en tres tipos de patrocinios: Tener presencia en las camisetas de los jugadores, streamings o carteles publicitarios en los eventos, elaborar y financiar eventos por cuenta propia y aparecer en eventos de contenido eSports o generar continuamente contenido relacionado.

3.4 EMPRESAS MAS RELEVANTES DEL SECTOR

De todos los clubes que existen actualmente, se ha escogido a dos de acuerdo con la trayectoria desde su nacimiento hasta ahora, GIANTS GAMING ESPORTS S.L. y RANDOMK ESPORTS S.L. Ambos clubes han sido protagonistas durante muchos años de ser los mayores rivales en distintas competiciones de videojuegos en la máxima división, donde cada uno ha conseguido llevarse el trofeo de campeón en distintos años. Además, son los clubes más reconocidos en España y son los primeros en dar un paso en competiciones internacionales, por lo que servirán para elaborar

un análisis económico-financiero y mostrar las características de forma global de las sociedades del sector.

3.4.1 GIANT GAMING ESPORTSESPORT S.L.

Giants gaming es una organización de deportes electrónicos que fue fundada en España en 2008, con sede en Málaga. (Giants Gaming, 2023). En el comienzo, tuvo un primer equipo únicamente del gran juego popular *Counter Strike*, que tiempo más tarde crearon divisiones de otros juegos como en el videojuego *League of Legends*,



donde estuvo compitiendo en la liga más importante a nivel europeo LCS durante siete temporadas y es ahí donde consiguieron sus primeros títulos, convirtiéndose tras unos años en un club referente de los deportes electrónicos en nuestro país. Cabe destacar que es el equipo que cuenta con mayor número de títulos de la liga española LVP, concretamente siete hasta la fecha.

Además de competir en otros juegos, no solo destaca el club por sus éxitos deportivos, sino que también es el club pionero en la creación de equipos femeninos, asociarse con marcas comerciales importantes de otros sectores, hasta incluso promocionar un destino turístico como es Málaga o vestir ropa Nike por ser uno de sus principales patrocinadores (ESPORTBASE, 2023).

En 2021 la compañía Vodafone dejó de ser el patrocinador principal del club, finalizando y no renovando su contrato. Desde el club, a pesar de la pérdida de Vodafone, mantienen las previsiones de crecimiento para los futuros años (Carretero., 2022).

En el año 2023 se hace una importante fusión entre el equipo español Giants Gaming y el equipo británico Excel eSports, quedando como resultado GiantsX. Esta fusión se hace para impulsar al club a estar entre las compañías de eSports más relevante del mundo y expandirse a mercados globales, aumentando su público de las comunidades hispanas y anglosajonas (GIANTX NEWS, 2023).

3.4.2 Team Randomk S.L. (Movistar Riders)



Movistar Riders es un club de deportes electrónicos con sede en Madrid, España. La historia del club comenzó en 2017, cuando Telefónica, una de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo y propietaria de Movistar decide entrar en el sector de los deportes electrónicos.

En los primeros años, Movistar Riders se centró en juegos de disparos en primera persona, como el famoso *Counter Strike Global Offensive* y *Rainbow Six Siege*. El equipo del Counter Strike se convirtió rápidamente en uno de los principales contendientes en la escena

española y europea, pasando de jugar torneos nacionales a internacionales. Con el tiempo, el club se fue expandiendo a otros juegos como *League of Legends* o *Clash Royale*, entre otros, llegando a una mayor audiencia mucho mayor y ganando fama en el camino (Liquipedia, 2024).

El club apoya y trabaja mucho sobre el desarrollo del talento local, apostando por jugadores jóvenes prometedores dentro del país, proporcionándoles una infraestructura y entrenamiento necesario para que alcancen su máximo potencial. Es por ello por lo que el club ha creado una academia para captar a jóvenes promesas y darles las facilidades para su desarrollo (Movistar Riders, 2023).

Movistar Riders ha conseguido muchas victorias nacionales y participado en ligas de importancia internacional, además de colaborar continuamente con marcas reconocidas y ha establecido alianzas estratégicas para continuar expandiendo su presencia en la industria de los deportes electrónicos. Ya en 2024 toma otro rumbo uniéndose al equipo creado por Ibai Llanos con nombre KOI, adoptando nuevo nombre y logo, para competir en ligas europeas de distintos videojuegos, manteniendo siempre la unión con equipos españoles (Díaz, 2024).

4 ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

En este apartado se realiza el análisis económico-financiero de las empresas GIANT GAMING y MOVISTAR RIDERS

La metodología utilizada para realizar el análisis se focaliza en el análisis de porcentajes verticales y horizontales de los estados financieros y la aplicación de ratios financieros de los últimos cinco años, que son fundamentales ya que ofrecen resultados sobre un gran número de aspectos de la situación económica y financiera de una organización además de poder ver su evolución en el tiempo. Los ratios utilizados son de amplia utilización en la literatura y abarcan aspectos relacionados con la rentabilidad, solvencia, liquidez, endeudamiento y fondo de maniobra. Como guía se ha utilizado el manual de Ratios Sectoriales de 2021. (Lloret y Amat, 2021) (Tabla 2).

Tabla 2 : Ratios analizados

RATIO	FÓRMULA	VALOR IDEAL
Liquidez general	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$	≥ 1
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,2 ~ 1,4
Caja	$\frac{\text{Efectivo y equiv. de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	~0,30
Fondo de Maniobra	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	+
Endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	~0
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio neto}}$	< 1
Calidad de deuda	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total Pasivo}} \times 100$	~0
Rentabilidad económica	$\frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$	+
Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Beneficios antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo Total}} \times 100$	+

FUENTE: Elaboración propia.

Las cuentas anuales para el análisis han sido obtenidas del registro mercantil y se han complementado con información de base de datos SABI y abarcan el período los últimos cinco años, desde el año 2018 hasta el año 2022, que incluye el período prepandémico y post-pandémico, dichas cuentas pueden verse en el Anexo a este trabajo. Eligiendo este período se pretende mostrar una visión lo más actual posible de la situación de este tipo de empresas en España.

4.1 Análisis de porcentajes verticales y horizontales

En relación con el Activo Total y el Pasivo Total, ambas entidades han experimentado un aumento global en el período siendo muy acusado (688%) en el caso de GIANTS GAMING y mucho menor (62%) en el caso de MOVISTAR RIDERS.

En cuanto al **Activo No Corriente (ANC)**, la tabla 3 muestra una trayectoria donde GIANTS GAMING desde el año 2018 aumenta su activo no corriente de forma extraordinaria en un 1.685% en el período. Este aumento se plasma en un aumento de la participación de esta masa patrimonial en el activo total partiendo de un 33% en 2018 hasta alcanzar el 77% en 2022, lo cual se debe a

que en el año 2021 el club compró inmovilizado para los jugadores. (Giants Gaming, 2021). Sin embargo, de forma contraria, MOVISTAR RIDERS ha ido poco a poco disminuyendo su inmovilizado registrándose una disminución de casi el 16% en el período analizado, llegando a reducir su participación en el activo total hasta la mitad durante el período pasando de representar un 33% a un 17%.

Tabla 3. Peso y variación del Activo No corriente 2018-2022

		2022	2021	2020	2019	2018	Var.
Activo no corriente		76%	56%	18%	29%	33%	1686%
		17%	18%	34%	30%	33%	-16%

Fuente: Elaboración propia

En lo relativo al **Activo Corriente (AC)**, se observa en la tabla número 4 que el activo corriente de GIANTS GAMING experimenta en el período un aumento del 189% y también su participación en el activo total desde un 67% en el año 2018 hasta un 82% del activo en 2020, siendo el año 2021 el punto de inflexión donde la participación de los activos corrientes disminuyen hasta reducirse casi a la mitad, llegando a pasar de un 82% hasta un 44%, para posteriormente reducir aún más su activo corriente hasta alcanzar el 24%. La evolución de la masa del activo corriente está relacionada lógicamente con la del Activo no corriente por las distintas inversiones que el club ha realizado en los años 2021 y 2022 como ya se comentó. Por otra parte, el activo corriente de MOVISTAR RIDERS aumenta un 100% durante el período y mantiene de una forma constante su participación en el activo total hasta 2021 en el que aumenta a un 82% y se mantiene en 2022. donde el equipo es campeón de la ESL Masters y clasifica para la ESL Pro League.

Tabla 4: Peso y variación del Activo corriente 2018-2022

		2022	2021	2020	2019	2018	Var.
Activo corriente		24%	44%	82%	71%	67%	189%
		83%	82%	66%	70%	67%	101%

Fuente: Elaboración propia

En general se observa que el activo de ambas entidades tiene una composición inversa respecto a las submasas que lo integran.

En relación con el **Pasivo No Corriente (PNC)** del equipo de GIANTS experimenta un crecimiento de 739% durante el período. La tabla número 5 muestra para el equipo de GIANTS GAMING respecto de la tasa de participación en el pasivo total, una bajada considerable en los años 2019 y 2020, desde un 25% en 2018 hasta un 6% en 2019, dos años marcados por la pandemia del COVID. Posteriormente, en el periodo de 2021 crece la representación en un 17%, cayendo el peso en las deudas a largo plazo de 2021 con las entidades de crédito para financiar parte de todas las inversiones realizadas en el mismo año. Sin embargo, el pasivo no corriente de MOVISTAR RIDERS crece tan solo un 11% durante el período. Respecto a la tasa de participación su evolución es irregular durante el período experimentando aumentos y disminuciones desde un 8% en 2019 a un 31% el año 2021, creciendo en gran medida la partida de las deudas a largo plazo. Finalmente tiene un descenso de un 26% y pasa a representar el pasivo no corriente tan solo un 5% del pasivo total, por debajo de la participación del año 2018, primer año del período considerado en el análisis.

Tabla 5: Peso y variación del Pasivo No corriente 2018-2022

		2022	2021	2020	2019	2018	Var.
Pasivo no corriente		26%	27%	10%	6%	25%	739%
		5%	31%	15%	3%	8%	11%

Fuente: Elaboración propia

Referente al **Pasivo Corriente (PC)** del equipo GIANTS GAMING, experimenta un aumento global del 324% durante el período considerado. En tabla número 6 se aprecia que GIANTS GAMING disminuye sus deudas a corto plazo comenzando con una representación del pasivo corriente del 108% en 2018 (debido a un patrimonio neto negativo) hasta acabar en el periodo de 2022 con un 58%, con una bajada de la mitad del pasivo. Durante el año 2020 sufre una caída importante, siendo esta de un 45% del valor de representación sobre el total del pasivo, aumentando un 7% en 2021 y acabando el periodo de 2022 con aumento del 40%. Estos cambios se ven reflejados en las cuentas de Otras deudas a corto plazo y Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, cuentas donde han incrementado y contienen el grueso del porcentaje de crecimiento. Un proceso muy similar, aunque más constante, se encuentra en el club MOVISTAR RIDERS, teniendo un 29% de representación en el año 2018 y aumentando en 35 puntos hasta tener un 64% en 2022. Hay que destacar una abultada caída en el periodo de 2021, cayendo un 35%, siendo las cuentas Deudas a corto plazo y Otras deudas las más afectadas.

Tabla 6: Peso y variación del Pasivo corriente 2018-2022

		2022	2021	2020	2019	2018	Var.
Pasivo corriente		58%	18%	11%	56%	108%	324%
		64%	35%	70%	66%	29%	264%

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, el **Patrimonio Neto (PN)**, para el equipo de GIANTS GAMING tiene un valor negativo del -33% en el año 2018 asociado a la cuenta de Resultados de ejercicios anteriores (Tabla 7). Posteriormente, en el año 2019 la representación del patrimonio neto con respecto al pasivo total es de un 39%, creciendo hasta alcanzar su máxima representación en el año 2020 con un valor del 79% sobre el pasivo. Hay que destacar que, en el año 2020, GIANTS GAMING hace una ampliación de capital, siendo también el año donde más pérdidas se alcanzaron en los cinco años analizados. Esta representación decrece para los años 2021 y 2022, hasta acabar siendo de un 16%.

MOVISTAR RIDERS durante el año 2018 recibe aportaciones de los socios en forma de capital para la sociedad, comenzando con una representación del 63% sobre el pasivo total, para posteriormente, caer hasta un 31% en el año 2019 y un 15% para el año 2020, su valor más bajo

de representación. No es hasta el año 2021 que la cifra que más peso tiene en representación del patrimonio neto sobre el pasivo total es el capital social, que pasa a ser 800.000€ en vez de 300.000€, consiguiendo que la representación de la masa patrimonial crezca hasta un 35% con respecto al pasivo total.

Ambas empresas presentan un decrecimiento en el Patrimonio neto durante el período, siendo mucho más acusado el experimentado por GIANTS GAMING (-480%) que se desvincula de VODAFONE y se expande con la unión al equipo internacional de EXCEL ESPORTS, mientras que a MOVISTAR RIDERS le decrece su patrimonio en menor medida (-21%) por causa de una reducción de las reservas de capitalización.

Tabla 7: Peso y variación del Patrimonio neto 2018-2022

		2022	2021	2020	2019	2018	Var.
Patrimonio neto		16%	55%	79%	39%	-33%	-480%
		31%	35%	15%	31%	63%	-21%

Fuente: Elaboración propia.

4.2 RATIOS

El uso de los ratios o razones financieras para el análisis económico financiero de una empresa es muy importante y es uno de los instrumentos más utilizados para medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de una empresa, además de su utilidad para la toma de decisiones y poder comparar la situación con la competencia o sector, proveen información que nos permite tomar las decisiones adecuadas en los momentos oportunos. En la tabla 8 pueden verse los valores calculados de los ratios para las dos empresas analizadas

4.2.1 Ratios de liquidez

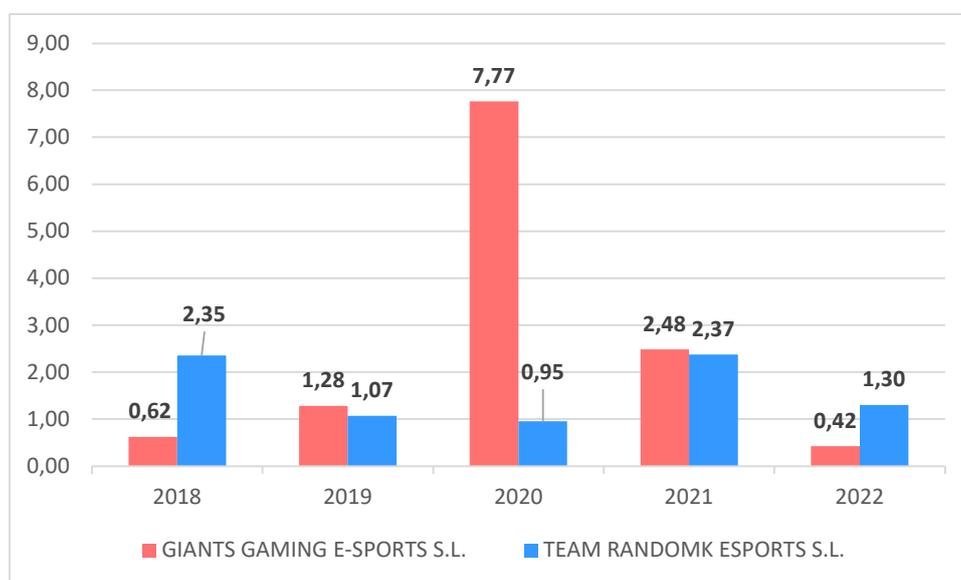
En primer lugar, la liquidez hace referencia a las características que presentan los activos respecto a la capacidad que tienen para convertirse en dinero o efectivo de manera inmediata sin perder su valor.

El ratio de liquidez general muestra que proporción de deudas a corto plazo son cubiertas por elementos del activo, donde al convertirse en dinero pueda cubrir aproximadamente el vencimiento de dichas deudas. Tal y como se puede ver en el gráfico 1, GIANTS GAMING en los años 2018 y

2022 muestra signos de poca capacidad de pago, mostrando una liquidez por debajo del valor recomendado, mientras que los años 2019, 2020 y 2021, remarcando el año 2020, tiene un exceso de liquidez y una buena capacidad para pagar sus deudas a corto plazo. No obstante, este exceso de liquidez muestra que hay dinero inmovilizado sin generar rentabilidad.

En el lado de TEAM RANDOMK se observa una mayor solidez a lo largo de los últimos cinco años, siendo el año 2020 donde la liquidez esta ligeramente por debajo de lo recomendado, mostrando signos de buena liquidez general.

Gráfico 1: Ratio de liquidez 2018-2022

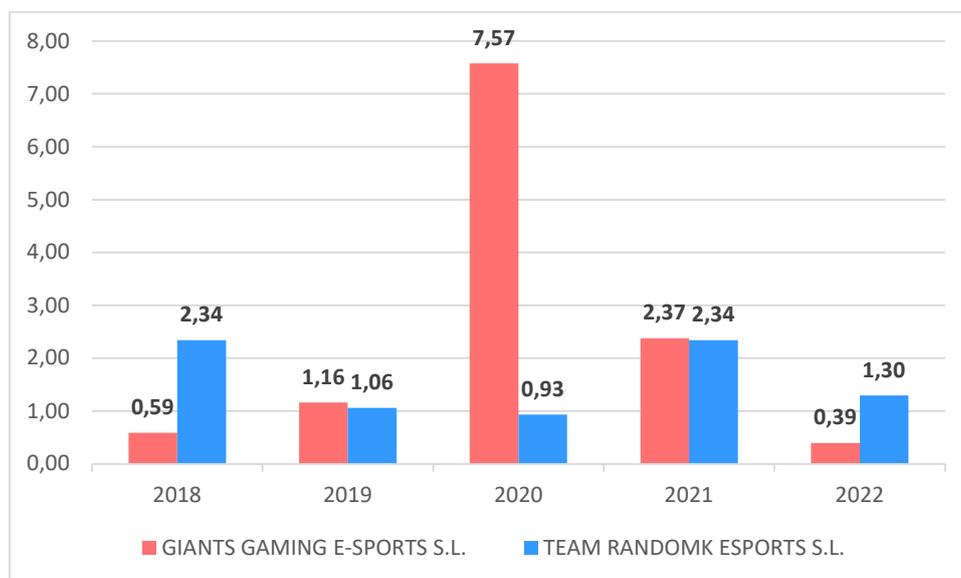


Fuente: Elaboración propia

El ratio de prueba ácida es un indicador más exigente en cuanto a medir la liquidez de una empresa, ya que es muy parecido al de liquidez general pero no toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden convertir tan fácilmente en dinero. Los datos expuestos en el gráfico 2 muestran que las cifras de GIANTS GAMING son muy similares al ratio de liquidez general, presentando problemas en 2018 y 2022, y mostrándose con una liquidez muy superior al valor recomendado en los años 2020 y sobre todo 2021.

Para el equipo de TEAM RANDOK es muy similar, siendo el mejor año el 2022 ya que está cerca del valor recomendado (1,2 – 1,4), con un exceso de efectivo para los años 2018 y 2021. Una situación contraria se aprecia en los años 2019 y 2020, teniendo un ratio de 1,06 y 0,93 respectivamente, estando por debajo del mínimo recomendado.

Gráfico 2: Ratio de prueba ácida 2018-2022



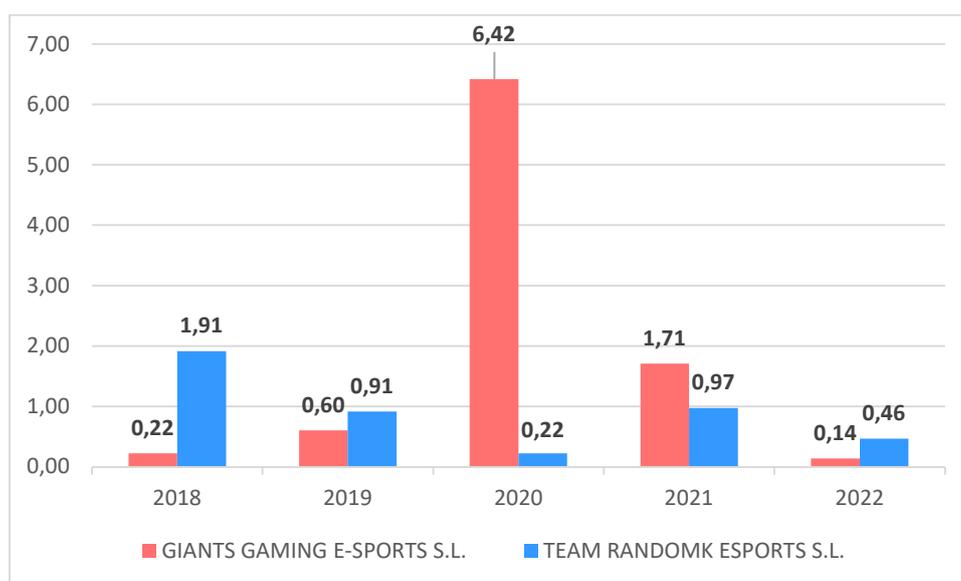
Fuente: Elaboración propia

Otro ratio interesante es el ratio de caja, que nos permite medir la capacidad que tiene una empresa para operar con sus activos más líquidos sin tener que recurrir a la venta de activos. Un buen valor se situaría alrededor de 0,30, siendo clave que un alto valor significaría un exceso de efectivo siendo improductivo ya que no está generando interés o rentabilidad.

En el gráfico 3, los años 2018 y 2022 de GIANTS GAMING . son los más estables y donde más uso del dinero disponible se ha realizado para distintas gestiones de la administración como la compra de la gaming house, una casa donde los jugadores y miembros del equipo técnico viven y llevan a cabo sus entrenamientos y reuniones; o licencias de competición en la League Championship Series (LCS), una de las competiciones más importantes a nivel europeo. Mientras que desde el 2019 hasta el año 2021 tiene un exceso de efectivo, que se corresponde una gran disminución de la inversión relacionada con la gaming house en el período 2020 - 2021.

El equipo de TEAM RAMDOMK muestra un exceso de efectivo en el año 2018, que posteriormente en los siguientes años se corrige haciéndolo más estable acercándose al valor ideal para este ratio aunque mostrando siempre un ligero exceso, como en el año 2022.

Gráfico 3: Ratio de caja 2018-2022



Fuente: Elaboración propia

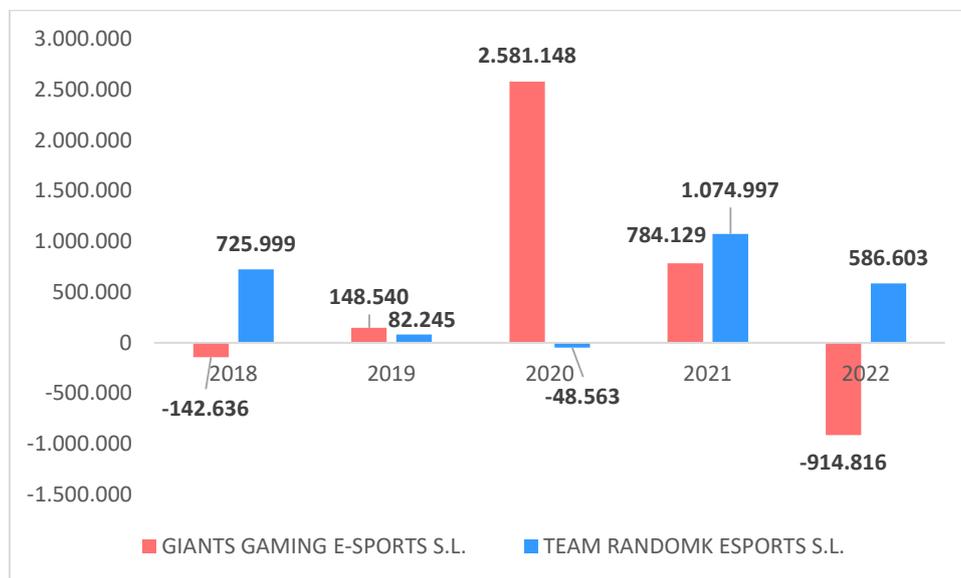
Un factor muy importante para determinar la situación de una empresa es mirar su fondo de maniobra (FM en adelante), ya que nos dará señales sobre la suficiencia de la empresa para poder cumplir con sus pagos y obligaciones a corto plazo mientras que mantiene sus inversiones y compras habituales.

Cabe destacar que un valor ideal del Fondo de Maniobra es que sea positivo, ya que sirve de cobertura para situaciones de tensión financiera como retrasos en cobros o gastos inesperados. Se podrían dar tres situaciones, una primera donde el FM sea muy alto, siendo perjudicial para la rentabilidad de la empresa ya que no se generan activos rentables sino exceso en tesorería. La segunda situación se daría cuando el FM sea positivo, siendo lo ideal para amortiguar cambios inoportunos en los cobros y pagos, aunque se debe prestar atención cuando tome valores cercanos a 0, encontrándose la empresa en una situación delicada a los cambios, ya que el mínimo problema podrá suponer no hacer frente a obligaciones a corto plazo. Y finalmente la tercera situación es que el FM sea negativo, un indicador de que la empresa no tiene liquidez a corto plazo para pagar sus obligaciones, señal de mala administración del activo y que requiere cambios urgentes.

Se aprecia en el gráfico 4 que GIANTS GAMING tiene un FM negativo en 2018 y el más preocupante es el del año 2022 que contrasta con un FM muy alto en 2020. Esto es un indicativo de que durante los años 2020 y 2021 el club se ha preparado para poder hacer una inversión en los proyectos de los siguientes años. Por otro lado TEAM RANDOMK, muestra un FM negativo en

2020 mientras que los demás años los mantiene estables, con importes elevados en 2021 y 2022, siendo los mayores años con alta cantidad de activo corriente, indicativo de que podrían realizar nuevas inversiones en los próximos años.

Gráfico 4: Fondo de maniobra 2018-2022



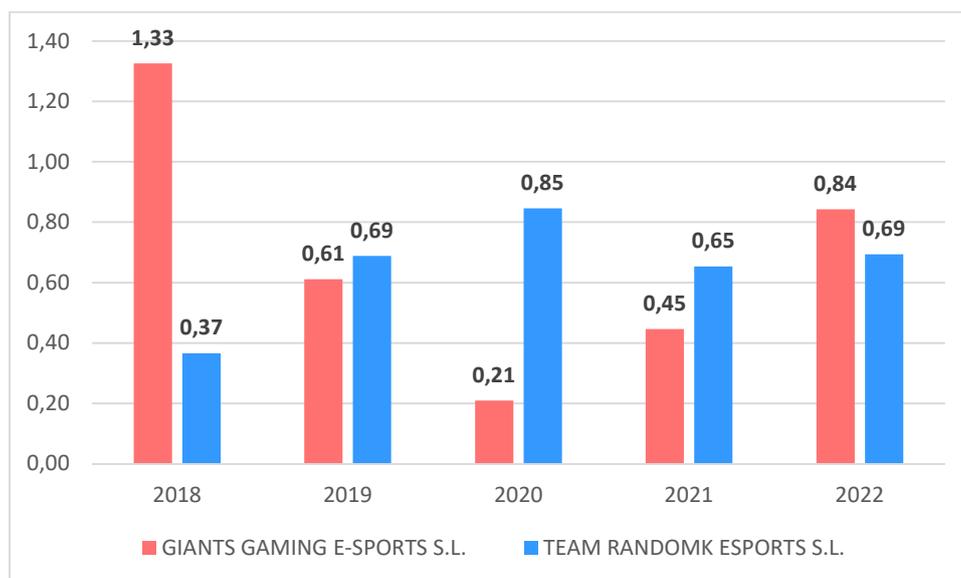
Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Ratios de solvencia

El estudio de las deudas a medio/largo plazo corresponde a los ratios de solvencia, que nos indican si una empresa tiene la capacidad de generar fondos para devolver sus deudas, donde entran en juego partidas importantes relacionadas con los acreedores y socios.

Para una visión general, el ratio de endeudamiento indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros. Un resultado bajo sería un buen indicador de una empresa sólida, mientras que cuanto más alto sea, más alto será el apalancamiento financiero y más riesgo tendrán las operaciones financieras que pueden llevar a la insolvencia. A partir del gráfico 5 se aprecia que GIANTS GAMING muestra una mejora con respecto a los años posteriores a 2018, acercándose poco a poco al valor objetivo de 0, con un pequeño aumento en el 2022. Por el contrario, TEAM RANDOMK se mantiene en una media de 0,7 puntos, alcanzando el valor más alto en 2020.

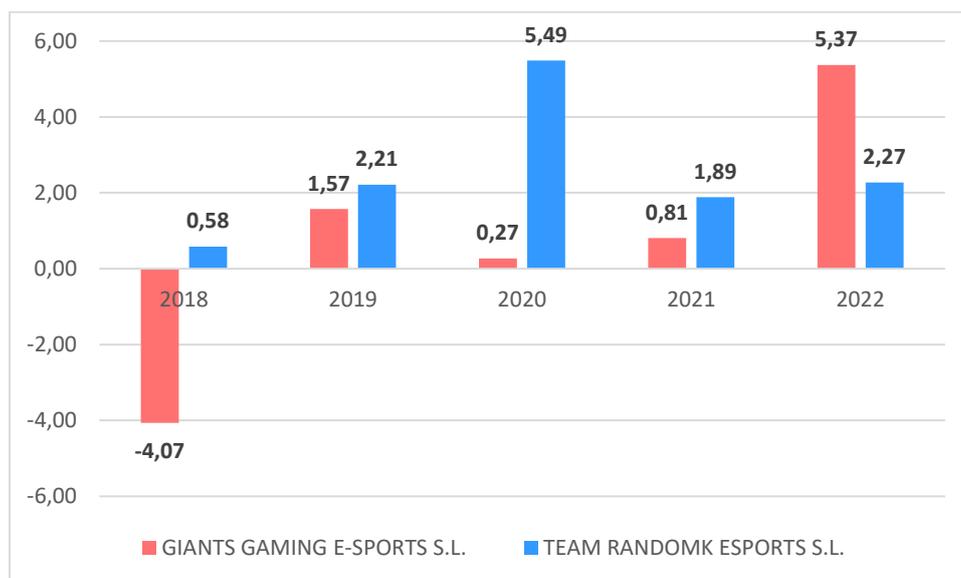
Gráfico 5: Ratio de endeudamiento 2018-2022



Fuente: Elaboración propia

Es importante saber el nivel de endeudamiento que tiene la empresa respecto a su patrimonio neto lo cual se mide a través del ratio de endeudamiento patrimonial y permite saber si una empresa tiene más facilidades de acceder a financiación externa como préstamos o por el contrario encontrar dificultades. El valor óptimo es inferior a uno, ya que significaría que el capital propio supera las cantidades comprometidas con los acreedores para tener una garantía de pago futura, mientras que por debajo de uno estaría en una situación de sobreendeudamiento. Como se puede observar en el gráfico 6, ambas empresas presentan años con un endeudamiento muy alto, GIANTS GAMING únicamente en el año 2019 y 2022 mientras que TEAM RANDOMK durante el período 2019-2022, aunque de forma irregular, destacando la importancia de las aportaciones de los socios en este tipo de empresas, ya que es de vital importancia la financiación propia. Hay que destacar el año 2018 de GIANTS GAMING, donde el valor es negativo a causa de acumular pérdidas de los ejercicios anteriores, siendo totalmente un peligro para la supervivencia de la empresa, por lo que se opta por aumentar el capital social y continuar la actividad empresarial.

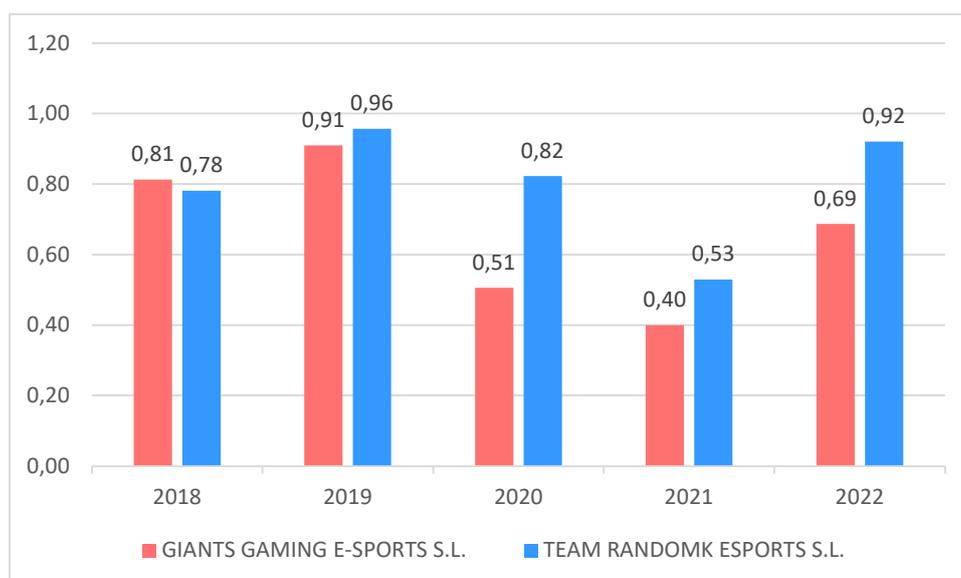
Gráfico 6: Ratio de endeudamiento patrimonial 2018-2022



Fuente: Elaboración propia

El ratio de calidad de la deuda no tiene unos valores ideales definidos pero cuanto menor sea significa que el peso de la deuda radica en las obligaciones a largo plazo, permitiendo mayor libertad en cuanto a los movimientos a corto plazo. Normalmente un valor de 0,3 es ideal, y en el gráfico 7 encontramos que ambos clubes superan este valor durante todo el período, indicando que no tienen tanta libertad para hacer realizar operaciones a corto plazo con los activos ya que tienen un alto grado de endeudamiento a corto plazo.

Gráfico 7: Ratio de calidad de deuda 2018-2022



Fuente: Elaboración propia

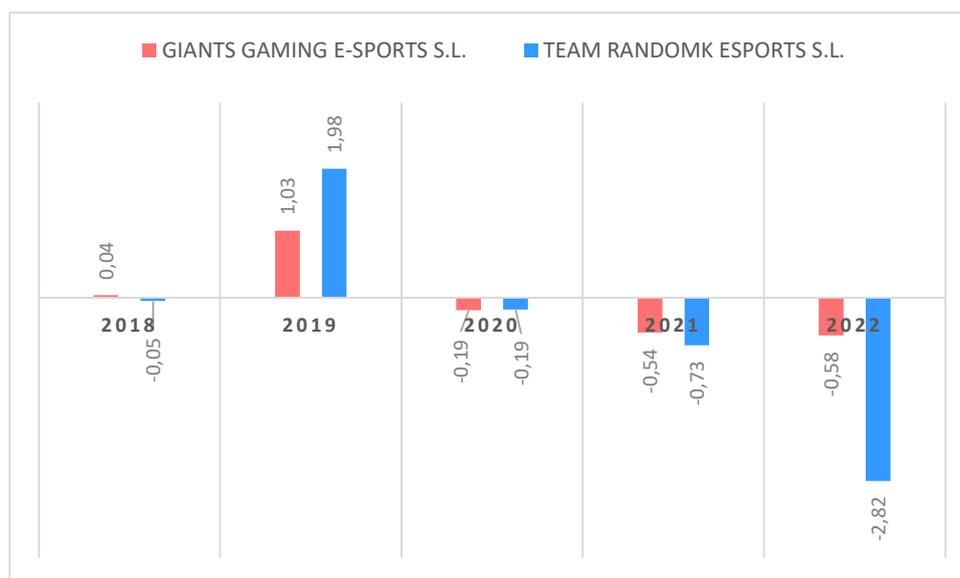
4.2.3 Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, ya sea con los propios recursos o ajenos, y por otra parte, refleja la eficiencia de las operaciones de gestión y administración de los recursos económicos o financieros de la empresa, en un periodo determinado.

El ratio de rentabilidad económica en el gráfico 8, expresa la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades sin tener en cuenta como han sido financiados. Cabe destacar que los beneficios se tienen en cuenta antes de pagar los intereses e impuestos correspondientes y cuando se tienen pérdidas éstas pasan al siguiente año en al patrimonio neto como resultado negativo de ejercicios anteriores, afectando negativamente a las rentabilidades de la empresa, signo de que los gastos han superado a los ingresos en el periodo.

Se puede apreciar con el club GIANTS GAMING que sus rentabilidades durante el período en general son negativas, exceptuando el año 2019 que tiene una rentabilidad positiva, siendo una excepción ya que tuvo muy buenos resultados y con una gran reducción de los gastos de personal. En la otra parte encontramos a TEAM RANDOMK S.L donde sus rentabilidades son positivas en los años 2018, 2021 y 2022, pero en los años 2019 y 2020 la rentabilidad es negativa debido a la pandemia que motivó una reducción de su cifra de negocios, hasta casi un millón y medio de euros, pero manteniendo los gastos de personal y explotación constantes durante el periodo.

Gráfico 8: Rentabilidad económica 2018-2022

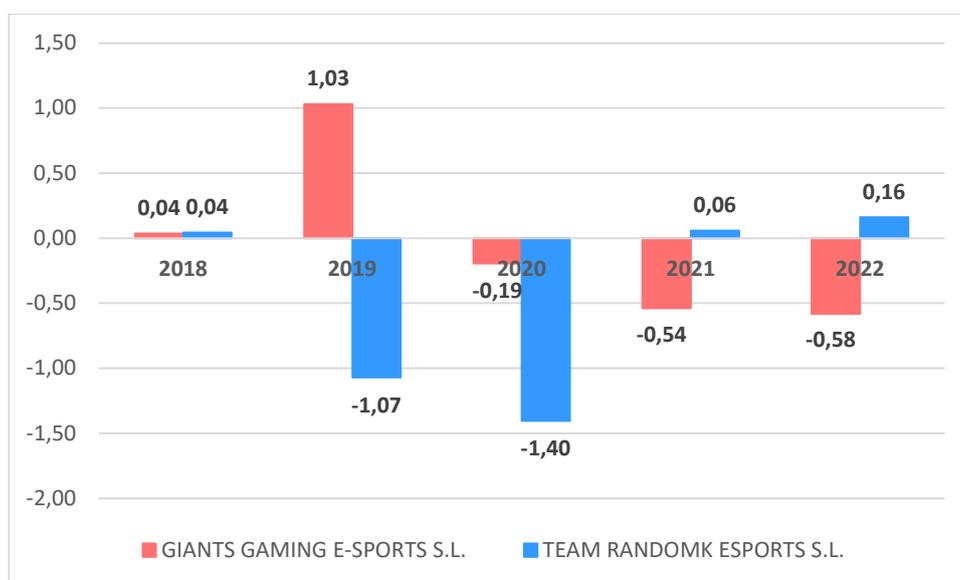


Fuente: Elaboración propia

El ratio de rentabilidad financiera. se encarga de medir la capacidad de generar beneficios con los recursos propios de la empresa, sin contar con los recursos ajenos. En este caso se toman los beneficios netos, después de descontar los intereses e impuestos. En el caso de tener pérdidas, se selecciona la misma cifra, pero en valor negativo, significando que no es capaz de generar beneficios con el dinero aportado por los socios.

En el gráfico 9, comportándose de forma muy similar a la rentabilidad económica GIANTS GAMING presenta rentabilidades financieras negativas en todos sus años, menos en 2019, que su cifra de negocios aumento considerablemente con respecto a los años posteriores. Por otro lado, TEAM RAMDONK presenta rentabilidades positivas en los años 2018, 2021 y 2022, siendo la mayor en el último año, aunque durante los años 2019 y 2020 presenta las rentabilidades negativas más bajas del periodo analizado.

Gráfico 9: Rentabilidad financiera 2018-2022



Fuente: Elaboración propia

4.3 COMPARACIÓN CON OTRAS EMPRESAS DEL SECTOR

Para dar una visión global del sector de los eSports en España, además de seleccionar las dos empresas con más trayectoria y experiencia, se han seleccionado otros clubes donde se van a comparar distintos ratios ya utilizados anteriormente, así como destacar ciertas similitudes.

Los equipos seleccionados son participantes actuales de distintas competiciones de videojuegos dentro de la LVP, llegando a ser algunos ganadores y rivales directos en estos últimos años.

Para comenzar, la forma jurídica de las sociedades sigue la misma línea que las dos analizadas, siendo sociedades limitadas (S.L.), siendo la opción más interesante por las ventajas fiscales que proporcionan, algunos ejemplos los podemos ver en las sociedades de alto nivel que compiten actualmente en la liga LVP. Otra característica importante para destacar de estas empresas es quien o quienes son los principales socios de los clubes, donde se puede apreciar en la siguiente lista que todas las personas o entidades que están detrás de estas empresas cuentan con gran capital para poder llevarlas a cabo y mantenerlas durante el tiempo.

- **X6TENCE E-SPORTS CLUB S.L.** → Comprada por GIANTS GAMING en 2021.
- **TEAM HERETICS S.L.** → Jorge Orejudo (Goorgo) y David Cánovas (TheGrefg), dos streamers muy famosos en la actualidad.
- **KOI GLOBAL STUDIOS S.L.** → Ibai Llanos, streamer muy famoso actual y Gerard Piqué, ex futbolista del F.C. Barcelona.
- **GUASONES ESPORTS S.L.** → Rubén García y Jon Moncayola, jugadores del Club Atlético Osasuna junto a Manute, streamer de videojuegos famoso en la actualidad.
- **RAMBOOT GAMING S.L.** → Pablo Navarro, fundador de una tienda de informática.
- **TEAM QUESO ESPORTS S.L.** → Álvaro González, streamer y empresario famoso en la actualidad.

Para poder contrastar los resultados financieros, se ha seleccionado de la lista a los dos clubes más grandes y competidores directos actuales de GIANTS GAMING y MOVISTAR RIDERS. Los datos han sido recogidos en la base de datos SABI proporcionada por la Universidad de La Laguna. En la tabla 8 se aprecia a simple vista que ambos equipos presentan una buena liquidez en general, aunque en exceso, únicamente estando por debajo del valor recomendado en 2022 por el equipo de TEAM HERETICS y en 2021 y 2022 por el equipo de TEAM QUESO. Estos resultados son muy similares a las dos empresas escogidas para el análisis.

Con respecto al endeudamiento general de los dos clubes, ambos presenten cifras similares y muy por encima del valor recomendado, mostrando que son clubes, como ya hemos dicho anteriormente, con un alto porcentaje de deudas, similar a los casos que hemos visto anteriormente con los equipos propuestos para el análisis.

Finalmente, en cuanto a la rentabilidad, el TEAM HERETICS muestra una rentabilidad económica positiva desde 2018 hasta 2021, siendo el primer año en entrar en pérdidas el año 2022. La trayectoria muestra que la rentabilidad ha ido cayendo poco a poco hasta quedarse en negativo, coincidiendo justo con las primeras pérdidas tras 4 años.

En la parte de TEAM QUESO es un caso totalmente distinto, estando desde el año 2018 hasta el año 2022 en pérdidas, destacando el año 2019 y 2021 con pérdidas muy altas para una sociedad.

Tras este breve análisis se puede afirmar que este tipo de empresas son muy dependientes de patrocinios y financiación externa, ya que, si no, no podrían operar y mantenerse en el sector, tal y como lo indica el dueño del club TEAM RAMBOOT (Pastor, 2023)

Tabla 8: Ratios de los dos grandes equipos de la LVP.

		2018	2019	2020	2021	2022
TEAM HERETICS	Liquidez General	1,79	2,23	1,43	1,37	0,66
	Endeudamiento	0,49	0,52	0,69	0,61	0,27
	Rentabilidad económica	87%	44%	27%	25%	-1%
TEAM QUESO	Liquidez General	3,03	2,71	2,07	0,45	0,66
	Endeudamiento	0,33	0,81	0,52	0,96	0,72
	Rentabilidad económica	-43%	-198%	-75%	-478%	-98%

Fuente: Elaboración propia.

5 CONCLUSIONES

Tras hacer un repaso por la trayectoria de los deportes electrónicos, desde sus comienzos hasta día de hoy, se puede ver que ha tenido un gran crecimiento constante año tras año, teniendo un gran impacto a nivel global en personas de todas las edades, es por ello por lo que he decidido dedicar el trabajo de fin de grado a este sector en auge. Además, es un sector que se vio poco afectado durante la pandemia del COVID19, ya que, a pesar del confinamiento, la actividad en dicho sector se puede seguir y ejercer desde casa. Con este crecimiento muchísimas marcas y otras entidades ven un negocio prometedor, ya sea para traer nuevos clientes o poder publicitarse a un público masivo, realizando muchas inyecciones de capital en distintas sociedades u organizaciones.

El presente trabajo ha cumplido los objetivos de dar a conocer las principales características del sector de los deportes electrónicos para saber qué agentes lo componen, cuántas sociedades relevantes existen en el país, como es la situación financiera de las dos empresas con más trayectoria y finalmente responder a la cuestión de si es realmente atractivo el sector para realizar un emprendimiento.

De la realización del presente trabajo final de grado para cumplir los objetivos anteriormente expuestos se extraen las siguientes conclusiones:

- Respecto a la situación del sector de los eSports, se puede comprobar que el sector está en pleno crecimiento, como ya se ha comentado. Los equipos más grandes de eSports están comenzando a unirse para mejorar y profesionalizar las condiciones del sector, permitiendo que cada vez se establezcan las empresas con más solidez en el mercado.
- En relación al modelo de negocio en el sector eSports, la organización de los torneos a nivel nacional muestra que a medida que el tiempo avanza, nuevas empresas comienzan a ser patrocinadoras de eventos amateurs eSports, proporcionando apoyo y premios importantes a los competidores. A su vez, se crean nuevas plataformas para competir y se da la oportunidad a cualquier persona participar desde casa, solo o en equipo, favoreciendo la creación de equipos pequeños. Empresas muy grandes de otros sectores están comenzando a ver una oportunidad de negocio en los eSports, es por ello por lo que cada día se suman más los apoyos a este sector.
- En relación a los aspectos empresariales de los eSports, hemos comprobado que la forma jurídica preferida de las entidades dedicadas a esta actividad es la de sociedad limitada (S.L.), debido a las ventajas que ofrece esta forma jurídica, así como las facilidades en su normativa, siendo asequible a pequeños emprendedores en este sector.
- Por una parte, GIANTS GAMING apuesta más por la salida al sector europeo, buscando la unión con otras sociedades para crecer rápidamente y asentarse como un club sólido a nivel de Europa, permitiendo el fichaje de nuevos jugadores jóvenes con talento innato, tal y como se ha nombrado anteriormente con la unión de GIANTS GAMING y EXCEL ESPORTS. Al contrario, podemos ver al equipo de MOVISTAR RIDERS, que opta por desarrollarse en el sector nacional, uniéndose con otros equipos españoles para poder optar a plazas en competiciones europeas.
- Otra característica muy importante para destacar en este tipo de sociedades es que siempre están respaldadas por una sociedad mayor o por una persona de gran relevancia social. En el caso de GIANTS GAMING, desde sus comienzos estuvo financiada por la empresa de telecomunicaciones de VODAFONE y MOVISTAR RIDERS financiada hasta el día de hoy por la empresa de MOVISTAR. Otros casos los podemos ver en el resto de las sociedades, como el club de KOI, un equipo creado por el youtuber Ibai Llanos y el ex jugador profesional del F.C. Barcelona Gerard Piqué.

Con respecto al análisis económico-financiero:

- Respecto al activo se puede observar por parte de ambos clubes un crecimiento en los 5 años del periodo analizado, signo de que el sector está en pleno crecimiento. No obstante,

MOVISTAR RIDERS disminuye el crecimiento de su activo no corriente, siendo la única partida que decrece en el periodo. Por otra parte, cada club tiene sus propias maneras de operar por lo que en cuanto al activo se refiere, GIANTS GAMING incrementa el peso sobre el total centrándose en el activo no corriente, mientras que, por el contrario, TEAM RANDOMK opta a aumentar durante los años el peso del activo corriente sobre el total del activo.

- En cuanto al pasivo, los porcentajes horizontales indican un alto crecimiento, donde las deudas han aumentado para ambos clubes. La representación del pasivo no corriente sobre el total del pasivo es muy baja por parte de MOVISTAR RIDERS en comparación con la de GIANT GAMING, mientras que el pasivo corriente de MOVISTAR RIDERS acaba el último periodo estando muy cerca de la misma cifra que la de GIANTS GAMING. También se observa que el pasivo corriente de ambas empresas es muy superior al no corriente, destacando las deudas a corto plazo.
- Con respecto al patrimonio neto, apreciamos que durante varios años compensan las pérdidas de un año a otro, realizando MOVISTAR RIDERS una ampliación de capital por parte de los socios, dado que son sociedades que dependen mucho de una correcta financiación para poder operar en el sector.
- Se puede apreciar en cuanto a los ratios que en relación a la solvencia, ambas empresas no presentan problemas de solvencia a corto plazo graves, pero presentan importes muy variables destacando que los valores cambian en función de las directrices que tiene cada club. GIANTS GAMING tiene variaciones más significativas mientras que TEAM RAMDOMK se acerca más a los valores recomendados de dichos ratios. Los resultados con respecto a su solvencia no son los óptimos y denotan algunos problemas como por ejemplo la concentración de la deuda a corto plazo, teniendo falta de libertad para poder realizar otras operaciones, por lo que se puede concluir que son solventes siempre que tengan una entidad o persona que financie en gran medida las operaciones de la sociedad.
- En cuanto a los ratios de liquidez, GIANTS GAMING muestra durante el periodo variaciones, encontrándose en distintos años con valores por debajo del valor óptimo y otros años teniendo un exceso de liquidez, mientras que MOVISTAR RIDERS presenta unas variaciones más sólidas en el periodo estando muy cerca del valor recomendando de forma constante. De forma general, MOVISTAR RIDERS se presenta más uniforme en el tiempo con las posibles variaciones, sin destacar picos positivos o negativos, mientras que GIANTS GAMING muestra irregularidad, estando en situaciones de exceso o falta de liquidez durante el periodo. Estos resultados arrojan que ambos clubes tienen unas

operativas distintas, ya que de forma general tienen liquidez, pero las distintas inversiones que realizan se ven reflejadas en los resultados de estos ratios.

- En cuanto a la rentabilidad, de forma general ambos clubes presentan resultados negativos, tanto en la rentabilidad económica como la financiera, exceptuando un año donde ambos clubes coinciden con rentabilidad económica positiva. Los resultados indican que este tipo de empresas no destaca por las rentabilidades.

Finalmente, para responder a la pregunta principal de este estudio, el sector de los eSports puede ser muy interesante y una gran oportunidad para emprender ya que está en pleno crecimiento y año tras año se unen nuevos espectadores como nuevos equipos capaces de plantar cara a los clubs más veteranos. Desde el punto de vista empresarial, abordar en este sector la creación de una sociedad no es lo más atractivo, ya que para comenzar este tipo de sociedades se requiere de un gran capital para abordar gastos iniciales muy elevados derivados de la contratación de jugadores y pago de licencias para participar en torneos. A su vez dependen en gran medida de los resultados deportivos que obtienen, por lo que, a nivel nacional, a pesar del crecimiento de los deportes electrónicos, no se están obteniendo rentabilidades atractivas para invertir en estas sociedades. No obstante, si se tiene un gran capital o quien emprende un club de eSports es una empresa muy sólida en el mercado, se convierte en una opción muy atractiva, ya que se abre un abanico de posibilidades, desde atraer nuevo público de todas las edades, como recibir financiación de grandes marcas y conectar con la tendencia de crecimiento de este sector.

Se puede afirmar que el futuro del sector parece ser prometedor a pesar de los inconvenientes que presentan estas empresas. Cada día los niños más pequeños comienzan a adentrarse en este mundo de los videojuegos, ya sea por cuenta propia o en alguna institución o universidad, de forma educativa, asegurando un público para el futuro.

6 BIBLIOGRAFIA

Antevenio. (2019). Top patrocinios eSports & gaming: marcas que más invierten. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://www.antevenio.com/blog/2019/03/top-patrocinios-eSports-gaming/>

Asociación Española de Videojuegos [AEVI]. (2022). Libro blanco. Recuperado 3 de abril de 2024, de http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2018/05/ES_libroblanco_online.pdf

Asociación Club ESports. (2024). El talento gana partidos, pero el trabajo en equipo gana campeonatos. Recuperado 22 de abril de 2024, de <https://www.asociacionclubesports.org/#home>

Asociación Española de Videojuegos [AEVI]. (2022). Anuario 2022.. Recuperado 3 de abril de 2024, de http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2020/12/Informe_eSports_ESP_20.pdf

Atletico de Madrid. (2023). Presentamos a nuestro equipo completo de eSports para la temporada 2023/24. Recuperado 22 de abril de 2024, de <https://www.atleticodemadrid.com/atm/eSports>

Carretero, Á. (2022). Giants Gaming pierde el 'title Sponsor' de Vodafone tras facturar 3,5 millones y volver a beneficios.. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://www.2playbook.com/clubes/giants-gaming-pierde-title-sponsor-vodafone-facturar-35-millones-volver-beneficios-6370-102.html#:~:text=Giants%20Gaming%20abre%20nueva%20etapa.seg%C3%BAn%20ha%20podido%20saber%20Playbook>.

Díaz,C.. (2024). Adiós a Movistar Riders: uno de los históricos que cambia de rumbo. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://eSports.as.com/industria/Adios-Movistar-Riders-historicos-cambia-0-1753924596.html>

ESPORTBASE. (2023). Historia de los e-Sports españoles: Giants celebra su 15 aniversario.. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://eSportbase.valenciaplaza.com/2023/11/27/historia-de-los-e-sports-espanoles-giants-celebra-su-15-aniversario/>

FERNÁNDEZ SEGURA, L. (2023). Ibai Llanos habla por primera vez de los problemas económicos de su club KOI: «Vienen unos meses prometedores». Recuperado 3 de abril de 2024, de <https://www.20minutos.es/noticia/5170153/0/ibai-llanos-habla-por-primera-vez-los-problemas-economicos-su-club-koi-vienen-unos-meses-prometedores/>

Giants Gaming. (2021). Os presentamos la nueva gaming house de Fortnite.. Recuperado 22 de abril de 2024, de <https://www.giants.pro/os-presentamos-la-nueva-gaming-house-de-fortnite/>

Giants Gaming. (2023). Headquarters – Giants Gaming.. Recuperado 22 de abril de 2024, de <https://www.giants.pro/headquarters/>

GIANTX NEWS. (2023). GIANTS y EXCEL SE FUSIONAN y NACE GIANTX, ORGANIZACIÓN QUE COMPETIRÁ EN LA ÉLITE MUNDIAL DE LOS ESPORTS. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://giantx.gg/es/news/giants-y-excel-se-fusionan-y-nace-giantx-elite-eSports>

Liga de Videojuegos profesional. (2024). Liga de Videojuegos profesional. Recuperado 3 de abril de 2024, de <https://lvp.global/actualidad/>

Liquipedia. (2024).. Recuperado 19 de abril de 2024, de https://liquipedia.net/counterstrike/Movistar_Riders

Lloret, P. y Amat, O. (2021). Ratios sectoriales 2021. <https://accid.org/es/manual-ratios-sectoriales-2021/>

Méndez, V. (2023). Willyrex dice que invertir en eSports y NFTs fue «una de las peores inversiones» de su vida: «Yo no soy ningún superhéroe». Recuperado 3 de abril de 2024, de <https://es-us.finanzas.yahoo.com/noticias/willyrex-invertir-eSports-nfts-peores-091700226.html>

Moreno, J. M. (2022). El sector de los eSports en España, un referente para Europa. Recuperado 16 de abril de 2024, de <https://bit.coit.es/el-sector-de-los-eSports-en-espana-un-referente-para-europa/>

Movistar Riders. (2023). eSports Center. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://www.movistarriders.gg/movistareSportscenter/>

Pastor, E. (2023). Ramboot, el equipo de eSports valenciano que nació de una tienda de informática y compite en la Superliga. Valenciaplaza. Recuperado 17 de mayo de 2024, de <https://valenciaplaza.com/ramboot-equipo-eSports-valencia>

Trullols, J. (2021). Los eSports en España: un negocio de 27 millones de euros listo para el despegue. Recuperado 19 de abril de 2024, de <https://www.palco23.com/entorno/los-eSports-en-espana-un-negocio-de-27-millones-de-euros-listo-para-el-despegue>