

CLUBES

El club de eSports S2V diversifica más allá de los eSports para entrar en números negros en 2021

La entidad está negociando la ampliación de su acuerdo con el Sevilla FC y está estudiando expandirse a nuevos mercados.

Miquel López-Egea
21 may 2021 - 04:54



S2V sigue pasando pantallas. El club de eSports facturó entre 600.000 y 700.000 euros, aunque incluyendo su negocio de desarrollo de productos tecnológicos, los ingresos en el último año fueron de entre 1,2 millones de euros y 1,4 millones ya que, además de la estructura competitiva, S2V tiene como negocio desarrollar proyectos tecnológicos. En 2020, la empresa no pudo esquivar los números rojos a causa de la inversión en sus proyectos tecnológicos, aunque prevé alcanzar números negros este año.

Para 2021, además de mantener el mismo volumen de negocio, los planes pasan por seguir potenciando la parte tecnológica de la empresa, más allá de la parte de eSports y *gaming*.

Asimismo, el club buscará ampliar su relación con el Sevilla FC, con quien actualmente está en negociaciones. En cuanto a su equipo de *League of Legends*, el club quiere seguir en la misma línea competitiva.

“Estamos visualizando proyectos de crecimiento más grandes, pero no solos”, explica Esteve Vilella, cofundador del equipo, a Palco23. “Es posible que arranquemos algún otro juego, siempre que tengamos un motivo suficiente”, comenta por su parte Xavier Sancliment, cofundador del club.

El club, a parte de en España, está presente en Latinoamérica por su acuerdo de expansión internacional con el futbolista Dani Alves. “Hemos estudiado expandirnos en otros territorios como Singapur, Hong Kong y Turquía y hay cosas en negociación, pero para arrancar un proyecto necesitamos un apoyo de patrocinadores y socios locales para que sean duraderos en el tiempo”, afirma el Sancliment.

S2V tiene presencia en Latinoamérica por su relación con el futbolista Dani Alves

“Durante estos seis años hemos invertido en tecnología mientras otras empresas se enfrentaban a la parte deportiva”, afirma. “Hemos querido crear activos digitales para interrogar el sistema, monitorizando la *fan base* o monetizando la publicidad”, explica Vilella. “Para nosotros, la parte competitiva es una herramienta; ganar es secundario”, sentencia.

El club obtiene el 50% de sus ingresos a través de patrocinio, premios, ingresos por parte de los *publishers*, *merchandising* y *media rights*. Por otro lado, la otra mitad de los ingresos provienen de “los propios proyectos de la empresa de soluciones tecnológicas”. “Esperamos que al final el patrocinio suponga un 20% o un 30% de los ingresos”, comenta Sancliment.

S2V empezó a operar en 2005 enfocándose a digitalizar las entidades deportivas porque “había una necesidad de dar valor digital a las entidades deportivas”, sostiene Vilella. En 2015 los directivos tuvieron el AEC Manlleu como laboratorio digital de prueba durante dos años. En 2016, la empresa entró en la Liga de Videojuegos Profesional (LVP) con una *joint venture* con la tecnológica Asus con un equipo, un *staff* y unos objetivos, profesionalizándolo en los años siguientes. En 2018 nació S2VeSports, que forma parte de la empresa S2V Digital eSports, tras finalizar la relación empresarial con la tecnológica. Aquel año el fondo estadounidense Stage 1 Ventures adquirió una participación minoritaria.

S2V cuenta con 60 empleados y tiene su sede en Esplugues de Llobregat (Barcelona)

Entre colaboradores y trabajadores, la cuenta con 60 empleados y tiene su eSports center en Esplugues de Llobregat (Barcelona). El *esports center* cuenta con una nave industrial, dos platós de televisión, *staff* técnico y *back office*. “Tenemos desarrolladores o *data science*, servicios que contratan otros clubes de eSports”, recuerda Vilella. “Hasta ahora teníamos una *gaming* house como tienen otros equipos, pero para nosotros ya no es un modelo viable”.

“El Covid-19 ha sido un catalizador para que pasen cosas en el entretenimiento digital, el espacio analógico y el digital han acercado posiciones, nos consideraban un canibalizador de lo tradicional”, comenta el directivo y recuerda que “ha habido espacio de entendimiento, es lo que ha pasa con el Sevilla FC, les hemos propuesto cosas y ahora quieren seguir más allá de tener un torneo con nosotros”. “Si no hubiese sido por el Covid-19, no nos habrían hecho tanto caso porque el fútbol tenía su propio festival”, reitera Sancliment.