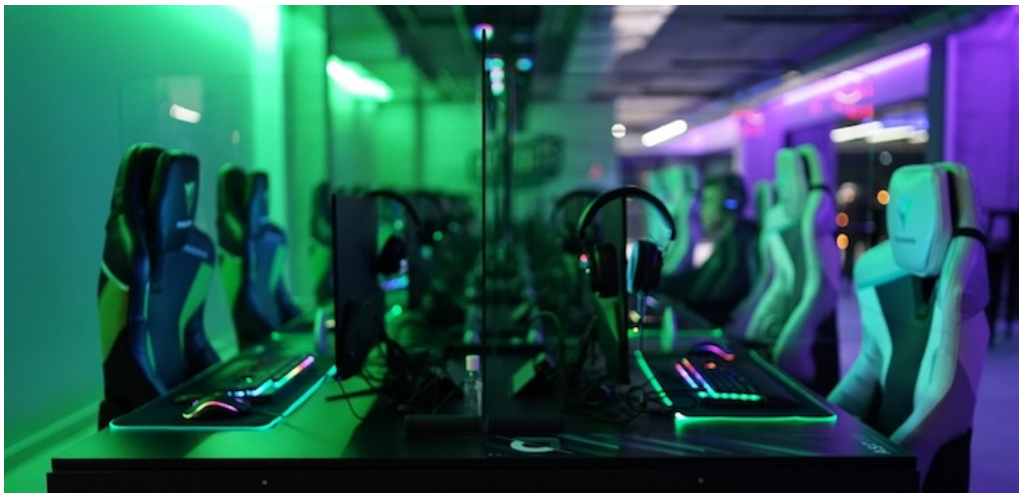
PALCO23

COMPETICIONES

Asobu apunta a las diez arenas en diez años y estima una facturación de 12 millones en 2022

La empresa abrirá dos locales en los centros comerciales Xanadú de Madrid y Som Multiespai de Barcelona y prevé llegar a entre diez y doce acuerdos con clubes de deportes convencionales.

M. L-E.
3 mar 2021 - 04:51



Asobu capitaliza el *boom* de los eSports. La empresa catalana de entretenimiento prevé alcanzar una facturación de doce millones de euros en 2022, año en el que se alcanzará el *break even*. El plan de desarrollo de la compañía, fundada en 2019, pasa por crecer en el mercado europeo y en Latinoamérica, a través de filiales o del modelo franquicia. En 2021, Asobu abrirá una gran arena en el centro comercial Som Multiespai en Barcelona y otro en el centro comercial Xanadú de Madrid, mientras que en 2022 prevé desembarcar en estos dos nuevos mercados con dos otros centros.

La empresa fue fundada en Sabadell (Barcelona) por los empresarios Roberto

https://www.palco23.com/competiciones/asobu-apunta-a-las-diez-arenas-en-diez-anos-y-estima-una-facturacion-de-12-millones-en-2022

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Expósito, actual consejero delegado, Quim Guasch, Carles Escolies, Jordi Pagès y Toni Marsal. Los cinco socios tienen un 40% de la compañía. Asobu cuenta con nueve trabajadores y espera tener un total de cincuenta empleados a finales de 2022.

Asobu estima abrir entre cinco y seis centros en Latinoamérica

La compañía comenzó su desarrollo con una ronda de inversión de 550.000 euros, en la cual, entre otros inversores, entró Enric Masip, excapitán del equipo de balonmano del FC Barcelona. Para hacer frente a su expansión, la empresa ha abierto una segunda ronda que busca captar otros 650.000 euros. La inversión inicial fue de 150.000 euros, realizada por parte de los socios fundadores y destinada a un centro un centro de rendimiento eSports de más de 400 metros cuadrados ubicado en el Club Natació Sabadell. El 20% de la inversión procede de la deuda.

En total, Asobu estima abrir entre cinco y seis centros en Latinoamérica y alcanzar los diez centros en diez años. Asimismo, negocia con cuatro clubes deportivos profesionales o semiprofesionales para abrir centros como el de Sabadell y prevé alcanzar en total entre diez y doce acuerdos en los próximos diez años en España.

“Nuestra idea es consolidar los centros de Barcelona y Madrid y a partir de allí crecer en Europa y Latinoamérica, queremos ser centro de referencia de habla hispana: a través de algunos patrocinadores e inversores que están viniendo de Europa, donde estudiamos la opción de hacer acciones puntuales”, asegura Roberto Expósito, consejero delegado de Asobu, a Palco23.

Asobu tiene nueve empleados y llegará a los cincuenta trabajadores en 2022

“Estamos estudiando varias opciones: México, Colombia, Uruguay o Chile, por ejemplo, son mercados interesantes, mientras que en Europa hablamos con un operador para ver si nos instalamos en algún país europeo, que sería como punto neurálgico de captación y de contacto con marcas más que una gran arena”, afirma Expósito. “No estamos cerrados al crecimiento; de hecho, tendremos que valorar en un futuro si el crecimiento se hace a través de aportación de capital propio o a través de

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

préstamos participativos de algún fondo de inversión o alguna otra empresa", revela.

Los centros están dirigidos al público amateur de entre 20 y 35 años. "Se nos están acercando equipos profesionales y marcas para poder hacer eventos y competiciones, intentaremos estar al lado de cualquier operador que quiera utilizar nuestras instalaciones para gestionar estas ligas profesionales como puede ser LVP, con quien estaríamos encantados de poder llegar a un acuerdo", explica el directivo. "Tendremos la mejor tecnología y el mejor equipamiento, un equipo profesional podrá alquilar este espacio para entrenar, asemejando lo que es el deporte convencional", afirma.

> **Las arenas están dirigidas a un público amateir de entre 20 y 35 años**

En las arenas habrá estadios, restaurante, tienda, aulas formativas, centros de entrenamiento, salas de realidad virtual y simuladores, cabinas de ***caster*** y todo lo que un ***gamer amateur*** y profesional pueda necesitar. "Queremos un centro de experiencia 360, un parque de atracciones del mundo del *gaming* en el que cualquier amante pueda encontrar todo lo que necesite o anhele en los centros", subraya el directivo. "Por la tarde organizaremos los torneos, pero por la mañana ofreceremos servicios a las escuelas, a las empresas a través de un programa de *team building* y todas las marcas podrán utilizar los espacios para poder hacer activaciones, utilizando como vehículo los eSports y el *gaming*", añade.

"Queremos ser operadores de eventos para cualquier marca que quiera hacer uno en nuestros centros, pero lo que no vamos a hacer es entrar en competencia con los grandes organizadores de eventos profesionales, no queremos competir ni con ESL ni con LVP, estamos enfocados al público *amateur*", insiste. "Estamos estudiando una membresía muy liviana porque nuestro modelo de público se basa en un público recurrente", afirma.

El centro de Barcelona tiene 1.834 metros cuadrados y el de Madrid tiene 1.494 metros cuadrados. "Alrededor de estos metros cuadrados son las arenas que estamos buscando, aunque depende mucho de los espacios, nos han llegado a ofrecer espacios de 5.000 metros cuadrados", explica. "No contemplamos espacios de menos de mil metros cuadrados, hemos llegado a un acuerdo con Cbre: ellos gestionan centros comerciales y entienden que nuestro modelo de negocio es básico para atraer a un público que no está yendo a los centros comerciales", reitera.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

"Estamos próximos a que el potencial de los eSports explote, hay mucha gente que le está poniendo empeño: el Covid ha servido para dar a conocer este el mundo, cuando finalice la situación sanitaria, veremos el potencial que tiene el *gaming* porque ya se ha establecido como una oferta de ocio y entretenimiento firme", considera. "El sector tiene que profesionalizarse más, hay mucha gente que tiene mucha ciencia pero hace falta una reglamentación y legislación concreta para que este mundo sea lo que realmente es y se pueda trabajar empresarialmente como lo que es", opina.

https://www.palco23.com/competiciones/asobu-apunta-a-las-diez-arenas-en-diez-anos-y-estima-una-facturacion-de-12-millones-en-2022

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.