

COMPETICIONES

Los eSports también lloran: el Covid recorta 126 millones de crecimiento en 2020

La industria global de los deportes electrónicos preveía mover en 2020 un total de 1.100 millones de dólares, aunque con la llegada de la pandemia esta cifra se recortará hasta 973,9 millones y sólo crecerá un 1,7% respecto a 2019.

Álvaro Carretero
30 jul 2020 - 05:00



El Covid-19 también pasa factura a los eSports. Pese a ser prácticamente las únicas competiciones en directo que quedaron en activo tras el parón provocado por la pandemia, la cancelación de eventos físicos ha conllevado la parálisis en la firma de nuevos patrocinios y otros acuerdos comerciales que se activan únicamente en estas citas. La industria crecerá en 2020, pero sufrirá un impacto de 126 millones de dólares respecto a la previsión inicial, según el último estudio de *Newzoo*.

El crecimiento para la industria global de los eSports será de sólo un 1,7% en 2020, frente al 15% que esperaba aumentar su facturación a principios de año. En total, el sector moverá 973,9 millones de dólares y, si bien a medio plazo se espera que supere

la previsión realizada en enero, a corto plazo el Covid-19 será un lastre para el ritmo de crecimiento de los deportes electrónicos.

“Un gran número de eventos internacionales han tenido que cambiar a formatos alternativos online, pasando de torneos mundiales a regionales para atrapar a la audiencia”, destaca Newzoo. De ahí que los ingresos por patrocinio, que suponen el 60% del total, vayan a decaer un 8,3% respecto a la previsión inicial, hasta 584 millones de dólares, aunque esta categoría será la que mejor aguantará el tipo.

El mayor recorte se producirá en el canon que se paga a los *publishers* por organizar las competiciones de sus videojuegos, ya que al posponer o cancelar gran parte de los torneos internacionales, los más relevantes de la industria, los desarrolladores no podrán facturar esta partida, que iba a ascender a 116,3 millones de dólares antes de la pandemia. Tras el paso del Covid-19 caerá un 34,8%, hasta sólo 76,2 millones.

El coronavirus también afectará de forma notable a la venta de derechos audiovisuales y al negocio del *ticketing* y el *merchandising*, concentrado en este tipo de eventos. En el primer caso, los ingresos se situarán en 163,3 millones de dólares, una contracción del 12% respecto a lo que esperaban alcanzar este año. En cuando a la venta de entradas de productos licenciados, facturarán un 10,5%, hasta 108,9 millones de dólares.

“Nuestras revisiones están basadas en los eventos que han sido o serán pospuestos, cancelados o trasladados al entorno digital, por lo que de persistir el impacto de la pandemia a medio plazo tendríamos que volver a actualizar las perspectivas para 2020 y los próximos años, motivo por el que continuaremos monitorizando la evolución del sector de forma constate”, ha especificado la consultora.

Los eSports tendrán que esperar hasta 2021 para rebasar al fin la barrera de los 1.000 millones de dólares en ingresos. Según el informe de la consultora publicado en enero, el año que viene el sector preveía mover 1.256 millones de dólares, aunque tras el paso del Covid-19 se situará en 1.195 dólares. “Las compañías están recortando sus presupuestos de marketing debido a la contracción de las ventas para preservar sus negocios; las primeras señales ya han llegado a los deportes electrónicos y, como consecuencia, afectarán a sus ingresos”, indica el informe.

El punto de inflexión se espera en 2022, cuando se prevé que se haya recuperado de forma definitiva y encarrile un ritmo de crecimiento similar al que se esperaba antes de la pandemia. Ahora bien, ese escenario llegará, principalmente, si clubes, *publishers* y gestoras de competiciones son capaces de retener a las nuevas audiencias que se han adentrado en los eSports durante el confinamiento y ante la suspensión del resto de eventos deportivos en directo, clave para romper definitivamente el nicho de mercado.

Antes de la irrupción del Covid-19 los eSports ya habían entrado en una fase de madurez y concentración, por lo que han podido afrontar la caída de ingresos con una mayor seguridad financiera. Tras el *sprint* inicial por crecer, siempre por encima de un 20% interanual, había llegado el momento de iniciar la carrera de fondo y conformar el ecosistema del futuro a medio plazo a través de una relación más definida entre sus principales actores.