

ENTORNO

Díaz (ACE): “El futuro de los clubes pasa por el cobro de derechos audiovisuales”

José Ramón Díaz, presidente de la Asociación de Clubes de eSports, afirma que los equipos serán las principales referencias del sector. Asimismo, admite la dificultad que entraña la creación de un protocolo de actuación frente al riesgo de crisis financiera por los distintos intereses de los clubes.

Álvaro Carretero
4 jul 2019 - 04:59



La Asociación de Clubes de eSports (ACE) cumplió en febrero su primer año de vida. En este tiempo se ha afanado en definir un ecosistema que "haga a sus miembros los protagonistas de esta industria", afirma José Ramón Díaz, presidente de la patronal y consejero delegado de Vodafone Giants. Las negociaciones por el pago de derechos audiovisuales, las nuevas fórmulas de negocio como el *ticketing* y el *licensing*, o la crisis de MAD Lions han marcado los primeros quince meses de una entidad que ahora hace balance.

Los eSports crecen a pasos agigantados como negocio, pero, ¿cuáles son los principales retos que deben afrontar los eSports a corto plazo?

En un territorio en construcción como este habrá muchos cambios y adaptaciones donde, cada vez más, los clubes se confirmarán como el eje principal en los eSports. Estamos en un proceso de transformación muy importante para la industria.

¿En qué estado de madurez se encuentra ahora mismo la ACE después de superar el año de vida?

La creación de la Asociación de Clubes de Esports ha sido un paso muy importante, ya que es la primera y única entidad constituida únicamente por clubes en el mundo. Durante este primer año hemos trabajado en enfocar nuestros objetivos a corto, medio y largo plazo; todos tenemos claro cuál es el modelo de negocio al que nos dirigimos, estamos alineados y con fuerza para afrontar todos los retos que vienen por delante.

¿Hay algún referente en otros deportes que les sirva como guía?

Nuestra industria es bastante diferente a todo lo que existe hasta ahora. No obstante, el modelo de la NBA nos gusta bastante, ya que establece un marco colaborativo entre clubes profesionales y competiciones. Creemos que los más beneficiosos son aquellos en los que se crean modelos de negocio de este tipo.

"No tenemos ningún referente en el que basarnos, aunque el modelo de la NBA nos gusta bastante"

¿En qué acuerdos están trabajando en conjunto todos los clubes actualmente?

Hemos puesto en marcha diferentes grupos de trabajo desde el nacimiento de la asociación y esto es una constante que se mantiene hoy día. Los clubes sabemos que debemos ser protagonistas de nuestra industria y que tenemos la responsabilidad de encauzar su desarrollo y afrontar los nuevos retos que se nos presentan en el futuro.

¿Se tratará de buscar sinergias con otras entidades similares a nivel europeo si surgen estos proyectos?

Actualmente no existe el modelo de ACE en el resto de Europa. Los eSports en España están en una posición muy avanzada con respecto al resto de territorios, donde aún tienen que encontrar su sitio. Cuando llegue el momento, si es necesario y positivo para el ecosistema, por supuesto trabajaremos en buscar esas sinergias.

MAD Lions ha atravesado dificultades económicas que finalmente ha podido solventar. ¿Qué papel juega la ACE ante estos casos?

Los clubes son empresas privadas y la asociación no influye en la gestión de los mismos. Aun así, hemos estado perfectamente informados de primera mano a través del club de todo lo que estaba sucediendo y nos alegramos de que haya podido superar el mal momento.

"La asociación no influye en los clubes, aunque conocíamos de primera mano la situación de MAD Lions"

¿Hay algún protocolo de acción en estos casos o se implantará alguno?

Las estrategias corporativas de crecimiento de cada club son diferentes, así que es difícil establecer un protocolo. No obstante, vemos porque los clubes tengan la relevancia y presencia merecida en un ecosistema del que somos los principales dinamizadores.

¿Se adoptarán medidas para intentar que los clubes garanticen una mayor sostenibilidad económica?

Desde luego, trabajamos para que el modelo de negocio de los eSports evolucione hacia uno más sostenible en el que exista un reparto de ingresos por derechos de retransmisión, por activaciones de marca en la competición y por otras cuestiones, tal y como ocurre en otras industrias de entretenimiento como el deporte tradicional. Tanto como organización, como clubes individuales, estamos trabajando en esta transformación.

A una escala más global, ¿qué papel tendrán los clubes españoles?

En España ya estamos totalmente asentados, lo que nos augura un gran futuro. Lo que está por definir es en qué juegos participaremos y en cuáles no, que serán aquellos

donde encontremos una visión común con los *publishers* y los organizadores de competición.

¿Ese futuro pasa por el cobro por derechos audiovisuales? ¿Cómo conseguir que se empiece a mover este sector?

Sí, por supuesto, además de participar en otras fuentes de ingresos del sector como son el *ticketing* y el *licensing*. Nosotros ya estamos trabajando en ello y esperamos resultados a corto o medio plazo.