



---

# **Universidad de Valladolid**

## **Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

### **Trabajo de Fin de Grado**

#### **Grado en Administración y Dirección de Empresas**

#### **Una primera aproximación al análisis económico financiero de las empresas “eSports” nacionales.**

Presentado por:

***Pablo Fernández Debrán***

Tutelado por:

***Sofía Ramos Sánchez***

*Valladolid, 21 de julio de 2020*

## **RESUMEN**

El siguiente trabajo pretende analizar desde una perspectiva teórico-práctica las empresas principales que componen el sector de los “eSports” nacional. Todo ello se ha realizado a través de base de datos que permiten el análisis económico financiero real. Al tratarse de un sector en etapa de lanzamiento, encontramos disparidad a la hora de dirigir las empresas y eso queda plasmado en las herramientas de estudio.

Durante el estudio de las empresas se ha tratado de entender la problemática que supone el análisis de un sector que no ha alcanzado la madurez, teniendo en cuenta el estado embrionario de las sociedades. Por todo ello, el presente Trabajo de Fin de Grado pone de manifiesto las dificultades a las cuales se enfrenta una nueva empresa en un nuevo sector.

**Palabras claves:** eSports, Asociación Española de Videojuegos y análisis de estados financieros.

**Códigos JEL:** M41 y L25.

## **ABSTRACT**

The following work aims to analyze from a theoretical-practical perspective the main companies that make up the national eSports sector. All this has been done through databases that allow real financial-economic analysis. As it is a sector in the launch stage, we find disparity when it comes to running companies and that is reflected in the study tools.

During the study of companies, an attempt has been made to understand the problems posed by the analysis of a sector that has not reached maturity, taking into account the embryonic state of companies. For all these reasons, this Bachelor’s Degree Final Project highlights the difficulties that a new company faces in a new sector.

**Key words:** eSports, Spanish videogame association and financial statement analysis.

**JEL codes:** M41 y L25.

INTRODUCCIÓN .....	7
1. RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL SECTOR .....	8
1.1. Principales características del sector según la CNAE .....	8
1.2. Características del sector de los videojuegos .....	9
1.2.1. ¿Qué son los “eSports”? .....	9
1.2.2. ¿Qué videojuegos son los más vistos? .....	9
1.2.3. Competiciones, audiencias en España y principales sponsors .....	10
1.2.4. ¿Por qué es importante fomentar los “eSports”? .....	11
1.3. Breve historia de las compañías .....	13
2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE GIANTS GAMING E-SPORTS SL EN COMPARACIÓN CON SU COMPETENCIA .....	15
2.1. Análisis patrimonial .....	18
2.1.1. Porcentajes verticales .....	19
2.1.2. Porcentajes horizontales .....	27
2.2. Análisis de la situación financiera .....	32
2.2.1. Análisis del corto plazo .....	32
2.2.2. Análisis del largo plazo .....	36
2.3. Análisis de la rentabilidad de la empresa .....	44
2.3.1. Rentabilidad Económica (ROA) .....	45
2.3.2. Rentabilidad Financiera (ROE) .....	51
CONCLUSIÓN .....	54

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 1.2.1. Horas visualizadas en Twitch TV .....	10
Tabla 2.1. Balance de situación desglosado de todos los equipos del activo en el año 2017. ....	16
Tabla 2.2. Balance de situación desglosado de todos los equipos del pasivo y patrimonio neto en el año 2017. ....	17
Tabla 2.3. Balance de situación desglosado de todos los equipos del activo en el año 2018. ....	17
Tabla 2.4. Balance de situación desglosado de todos los equipos del pasivo y patrimonio neto en el año 2018. ....	18
Tabla 2.1.1. Porcentajes verticales del activo total neto de todas las empresas en el año 2017.....	20
Tabla 2.1.2. Porcentajes verticales del activo total neto de todas las empresas en el año 2018.....	20
Gráfico 2.1.3. Composición del activo del total de empresas en el año 2017 ..	21
Gráfico 2.1.4. Composición del activo del total de empresas en el año 2018. .	21
Tabla 2.1.5. Porcentajes verticales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas en el año 2017 .....	24
Tabla 2.1.6. Porcentajes verticales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas en el año 2018 .....	25
Tabla 2.1.7. Porcentajes horizontales del activo total de todas las empresas entre los años 2017-2018.....	27
Tabla 2.1.8. Porcentajes horizontales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas entre el 2017-2018.....	29
Tabla 2.2.1. Evolución de la Ratio de Solvencia a corto plazo .....	33
Gráfico 2.2.2. Evolución de la Ratio de Solvencia a corto plazo .....	33
Tabla 2.2.3. Evolución de la Ratio de Liquidez Inmediata .....	34
Gráfico 2.2.4. Evolución de la Ratio de Liquidez Inmediata .....	35
Tabla 2.2.5. Evolución de la Ratio de Garantía .....	36

Gráfico 2.2.6. Evolución de la Ratio de Garantía .....	37
Tabla 2.2.7. Evolución de la Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios .....	38
Gráfico 2.2.8. Evolución de la Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios .....	38
Tabla 2.2.9. Evolución de la Ratio Autonomía Financiera .....	40
Gráfico 2.2.10. Evolución de la Ratio Autonomía Financiera .....	40
Tabla 2.2.11. Evolución de la Ratio de Estabilidad .....	42
Gráfico 2.2.12. Evolución de la Ratio de Estabilidad.....	42
Tabla 2.3.1. Evolución del ROA en porcentaje.....	45
Gráfico 2.3.2. Evolución del ROA en porcentaje .....	46
Tabla 2.3.3. Evolución de la Rotación de Activos.....	47
Gráfico 2.3.4. Evolución de la Rotación de Activos .....	48
Tabla 2.3.5. Evolución del Margen sobre Ventas .....	49
Tabla 2.3.6. Descomposición de la Rentabilidad Económica .....	50
Gráfico 2.3.7. Descomposición de la Rentabilidad Económica .....	50
Tabla 2.3.8. Evolución del ROE en porcentaje.....	52

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo principal el análisis tanto económico como financiero de las cuatro principales empresas de “eSports”: GIANTS GAMING E-SPORTS, S.L., TEAM RANDOMK ESPORTS, S.L., MAD LIONS ESPORTS, S.L., ARCTIC GAMING, S.L. El intervalo de estudio consta de dos ejercicios económicos, concretamente desde 31/12/2017 hasta 31/12/18.

La metodología que se ha aplicado es teórico-práctica puesto que a partir de las definiciones de la teoría económica-financiera se ha trasladado a los casos reales de las cuatro empresas objeto de análisis. Al mismo tiempo se empleará los conocimientos alcanzados en las asignaturas de Análisis de los Estados Contables, Contabilidad Financiera I y II.

Los motivos por los cuales se han elegido estas empresas son diversos. En primer lugar, es un sector nuevo en auge y ampliamente competitivo. En segundo lugar, al ser un sector nuevo no se han realizado análisis en empresas similares anteriormente siendo novedoso su estudio. Y, por último, la elección de las cuatro empresas ha sido motivada por las diversas características que tienen entre ellas con el fin de poder realizar un estudio más profundo del sector.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma:

- Una primera parte dedicada al estudio general del sector en el que se encuentran las empresas objeto de estudio.
- Una segunda parte se ha dedicado al estudio exhaustivo a nivel económico y financiero de cada empresa individual para después realizar un estudio que integra una comparación entre las propias empresas.
- Finalmente, se ha realizado unas valoraciones finales a modo de conclusiones finales con el objetivo último de entender el funcionamiento de las empresas de este novedoso sector.

## **1. RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL SECTOR**

### **1.1. Principales características del sector según la CNAE**

El sector de los videojuegos en España está recogido en el sector de la información y comunicación (TIC). Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su nota de prensa (2019), el sector de las TIC es todo aquello recogido en los siguientes apartados de la CNAE 2009: 2611, 2612, 2620, 2630, 2640, 2680, 4651, 4652, 5821, 5829, 6110, 6120, 6130, 6190, 6201, 6202, 6203, 6209, 6311, 6312, 9319, 9511, 9512.

A través de AEVI<sup>1</sup>, (2018) se ha podido recoger de la manera más precisa posible los siguientes datos económicos del sector del último año disponible:

La industria de los videojuegos equivale al 0,11% del PIB de España. Se considera que, con este tipo de empresas, por cada euro invertido se obtienen 3 euros, es decir, un margen del 200%.

El sector de los videojuegos logra emplear directamente a 8.790 personas. Sin embargo, por cada puesto de trabajo generado en este sector, se emplea indirectamente por término medio a 2,6 personas en otros sectores. Este hecho tan positivo para el sector hace que tenga un impacto sobre la economía de 3.577 millones de euros y cree más de 22.850 puestos de trabajo.

En España, como se ha dicho anteriormente, el sector TIC se encuentra muy dividido. Representa el 14,3% del sector de edición, el 9,3% del sector de la producción audiovisual, el 3,8% del sector de la programación y el 3,2% del sector de las telecomunicaciones. Estas cifras se consideran muy positivas para la industria de los videojuegos.

---

<sup>1</sup> Asociación Española de Videojuegos (AEVI), se encarga de recopilar información sobre el sector, tratarla para un posterior análisis y realizar informes. Está compuesta por empresas del sector como Activision, Nintendo Iberica, Microsoft Iberica, etc.



Según los datos recogido en Gametrack, ISFE<sup>2</sup> (2019), consumo medio estimado del uso on-line de videojuegos creció hasta los 680 millones de euros, siendo un crecimiento del 43,5% más que en el año anterior. Siendo también de ayuda el consumo de videojuegos para Smartphones, en concreto unas cifras de 284 millones de euros.

## **1.2. Características del sector de los videojuegos**

### **1.2.1. ¿Qué son los “eSports”?**

Para poder analizarlo primero se tiene que definir qué son los deportes electrónicos. Los “eSports” son las competiciones de videojuegos estructuradas mediante jugadores, equipos, ligas, publishers (editores), organizadores, broadcasters (comentaristas), patrocinadores y espectadores. Es una denominación que engloba diversos videojuegos. De la misma manera que con el deporte tradicional que no se compite al deporte, sino que se compite al tenis, al baloncesto etc., con los “eSports” ocurre lo mismo; se compite al League of Legends, EA Sports FIFA, Call of Duty, etc. En este sentido se manifiesta AEVI (2018).

### **1.2.2. ¿Qué videojuegos son los más vistos?**

Al pensar en los “eSports” se piensa en deportes, sin embargo, la realidad es bien diferente. Los videojuegos en los que se compiten a un alto nivel no son de género deportivo. Esta diferenciación queda sobre marcada en los datos de audiencia de “Twitch TV” (propiedad de Amazon), principal plataforma de distribución de este tipo de contenido como puede advertirse en el Gráfico 1.2.1.

---

<sup>2</sup> Gametrack, ISFE, es una empresa que se dedicada al estudio del mercado y el comportamiento de los jugadores on-line. Incluye todo tipo de dispositivos en los que se pueda jugar desde portátiles y consolas hasta tabletas y Smartphones.

**Gráfico 1.2.1. Horas visualizadas en Twitch TV**



Fuente: elaboración propia sobre datos de Gamoloco ([www.gamoloco.com](http://www.gamoloco.com))

Este gráfico 1.2.1. nos muestra en horas visualizadas, cuales son los videojuegos más demandados por los espectadores en el año 2019. Como se puede prestar atención, el juego más popular es el League of Legends, seguido muy de cerca por Fortnite. Entre estos dos juegos y los siguientes hay una diferencia aproximada de la mitad en cuanto a horas visualizadas. Otro aspecto llamativo, es la ausencia del género deportivo; no encontramos ningún título como el EA Sports FIFA o el NBA 2K, los juegos más potentes de este género.

### 1.2.3. Competiciones, audiencias en España y principales sponsors

En España, las competiciones profesionales de los “eSports” las realiza la Liga de Videojuegos Profesionales (LVP). En el año 2016, el Grupo Media Pro compró el 50% de la empresa Fandroid Entertainment S.L. (Fandroid), hasta el momento propietaria de los derechos de retransmisión de las ligas profesionales. En 2019, el Grupo Media Pro finaliza la compra completa de la empresa Fandroid Entertainment S.L. (Fandroid) para quedarse con la propiedad total de la misma.

Otra empresa, que ha apostado muy fuerte por los “eSports” ha sido Movistar, en colaboración con el Grupo Media Pro, que aparte de ser patrocinador principal

de un equipo, también es la responsable de lanzar una plataforma de creación y distribución de contenido en el año 2019 llamada UBEAT<sup>3</sup>.

Actualmente, la LVP cuenta con sedes en diversos puntos del mundo como Argentina, Reino Unido, Colombia, México, Madrid y Barcelona teniendo presencia en más de 30 países. Es la encargada de producir, promocionar y desarrollar las competiciones en los diversos países en los que se encuentra.

En concreto, en España, bajo el patrocinio de la empresa de telecomunicaciones Orange, la LVP se encarga de desarrollar las ligas profesionales de los videojuegos con más números de espectadores. Tienen 3 ligas principales; la Superliga Orange de League of Legends, de Clash Royale y de Counter Strike.

Durante estos últimos años, se han visto incrementar las audiencias de todas las competiciones de la Superliga Orange, alcanzando su máximo exponente este pasado otoño en el Palacio de Vistalegre (Madrid), donde se disputaron los cuartos de final y la semifinal del torneo mundial más importante de League of Legends. En este escenario, se llegó a llenar el aforo máximo del Palacio, llegando a unas cifras nada envidiables de 15.000 espectadores. Pero la cifra más espectacular se alcanza con los espectadores on-line que estaban siguiendo la retransmisión en directo de la LVP con 207.343 espectadores y en todo el mundo se llegó a batir el record de 2.504.751 de espectadores medios en directo según datos de la propia LVP (2019).

#### 1.2.4. ¿Por qué es importante fomentar los “eSports”?

Este sector de las competiciones de videojuegos tiene mucho futuro y se encuentra entre los sectores de mayor crecimiento en el mundo. Para conseguir que esto siga así, es necesario apoyarlo e impulsarlo de manera que este crecimiento se mantenga.

---

<sup>3</sup> UBEAT, es un servicio gratuito dedicado a los “eSports” propiedad de Mediapro creado en el 2018. A parte del contenido on-line gratuito, posee también con un canal de televisión por suscripción como Movistar+, Orange TV, etc.

Existen dos cuestiones muy positivas en cuanto a los espectadores tanto cuantitativas como cualitativas. La primera cuestión es el gran número de espectadores; los estadios se empiezan a llenar con las finales de las competiciones, no solo a nivel nacional, sino también a nivel mundial, llegando a completar el aforo del estadio olímpico de Pekín con 50.000 personas e incluso el Madison Square Garden en Nueva York. La segunda cuestión la encontramos en el perfil del espectador medio; que según la AEVI (2018) estaría representado por un joven adulto de entre 21 y 30 años, consumidor de contenido bajo demanda on-line, y siempre teniendo en cuenta que el sector de los videojuegos encuentra más adeptos en edades más tempranas, lo que asegura continuidad en el futuro.

A medida que aumenta el sector y se empieza a profesionalizar genera, en la misma medida, un aumento de las personas ocupadas profesionalmente con una gran cualificación. Los equipos, las ligas, los eventos, los editores (publisers), necesitan de mucho personal cualificado que van desde informáticos, diseñadores y publicistas hasta abogados, personal administrativo y psicólogos. Un ejemplo de esta profesionalización del sector, se encuentra en la creación de la Asociación de Clubes de “eSports”, fundada en el 2019, con el objetivo principal de impulsar este sector mediante los jugadores y equipos.

El sector de los videojuegos puede funcionar como sector de arrastre de la economía, debido a que las grandes competiciones ocupan las localidades de los estadios y pueden atraer marcas que quieran publicitarse, sin contar lo que una final puede afectar a la economía local. La creación de contenido en internet, sobre todo en las redes sociales, está generando un valor añadido a las grandes marcas que se interesan por este tipo de deporte. Marcas que no se encuentran directamente relacionadas en este sector como Burger King, Orange, Vodafone, Movistar, Red Bull, Font Vella y el Banco Santander y son ejemplos de cómo las marcas pueden utilizar esta vía para publicitarse.

Según “Play The Game Agency”<sup>4</sup> (2020), debido a la situación de cuarentena registrada en todo el mundo por culpa del COVID-19, el consumo global de contenido digital aumenta significativamente sobre todo aumentando en plataformas de streaming (contenido audiovisual en vivo), en disminución de otras actividades y deportes tradicionales. De los datos registrados por Stream Hatchet S.L. sobre los canales en español se obtiene una subida del 150% respecto al año anterior en los mismos meses.<sup>5</sup>

### **1.3. Breve historia de las compañías**

A continuación, se va a hacer un breve repaso de cómo surgieron estas compañías y con qué apoyos cuentan.

GIANTS GAMING E-SPORTS, S.L., también conocido por “Vodafone Giants”, se fundó en el año 2008 por José Ramón Díaz en Málaga. Participa en diversas secciones deportivas en los “eSports”, siendo en League of Legends, Counter Strike y Fortnite sus principales. Aparte de Vodafone, cuenta con otros grandes patrocinadores como Nike o Chupa-Chups. Desde el comienzo ha sido un equipo ganador, en su palmarés cuenta con títulos en todas las disciplinas deportivas. Recientemente, se ha coronado campeón de la Superliga Orange en abril de este año.

TEAM RANDOMK ESPORTS, S.L., comercialmente conocido como “Movistar Raiders” se creó en el año 2016 en la capital española, con Fernando Piquer a la cabeza. Desde los comienzos contó con la colaboración de Movistar que le ayudó a desarrollar todo su potencial mediante los patrocinios que recibió. Participa en varias disciplinas deportivas como League of Legends y Counter Strike. Este año, consiguió alcanzar el subcampeonato de la Superliga Orange.

---

<sup>4</sup> Play The Game Agency, es una agencia dedicada exclusivamente al marketing y comunicación de los “eSports”, para empresas que quieran entrar en este sector.

<sup>5</sup> Estos datos se pueden comprobar en: <http://www.playthegame.agency/infografas/el-aislamiento-dispara-las-visualizaciones>

MAD LIONS, S.L., se estableció como empresa en los “eSports” durante el 2017 con sede en Madrid. No tardó mucho en ganar alguna competición puesto que en su primer torneo logró llevarse el trofeo de campeón. Al igual que el resto de los equipos analizados participa en las mismas disciplinas deportivas, dando preferencia al League of Legends, quedando tercero en este último torneo.

La última empresa a analizar, ARCTIC GAMING, S.L., es una organización granadina de “eSports” constituida en el 2016, siendo su principal objetivo crecer y posicionarse como uno de los mejores equipos en el ámbito nacional. Gracias al patrocinio de G2 Esports<sup>6</sup> en la temporada 2020, ha conseguido mejorar sus equipos y lograr un cuarto puesto en League of Legends.

---

<sup>6</sup> G2 Esports, es una empresa originaria de España (2014) por Carlos Rodriguez “Ocelote” creador de contenido en You Tube. Creció tanto en sus primeros años que trasladó la sede de Madrid a Berlín. Actualmente sus equipos participan en torneos a nivel mundial.

## **2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE GIANTS GAMING E-SPORTS SL EN COMPARACIÓN CON SU COMPETENCIA**

“El análisis de los estados contables aplica una diversidad de técnicas, métodos o herramientas que proporcionarán como output un conjunto de indicadores, históricos o predictivos, que facilitarán un diagnóstico sobre la gestión en términos de rentabilidad/riesgo y sobre las acciones a seguir”. (Archel Domench P., Lizarraga Dallo F., Sánchez Alegría S. y Cano Rodríguez M., 2015, pp. 300).

Con los datos recogidos de la base de datos “SABI”<sup>7</sup>, facilitada por la Universidad de Valladolid, se analizará la situación patrimonial, financiera y la rentabilidad de GIANTS GAMING E-SPORTS, S.L. conocida también por el nombre VODAFONE GIANTS, en adelante.

Además, lo compararemos con los mejores equipos de la Superliga Orange que comparten las mismas secciones deportivas en cuanto a “eSports” se trata. Estos equipos son los siguientes: TEAM RANDOMK ESPORTS, S.L. (en adelante, MOVISTAR RAIDERS), MAD LIONS ESPORTS CLUB, S.L. (en adelante, MAD LIONS), y ARCTIC GAMING, S.L. (en adelante, G2 ARCTIC).

Para poder realizar un estudio completo se han obtenido los datos del Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de cada una de las empresas a través de la base de datos “SABI”.

Al ser un sector relativamente nuevo, en el mundo de los “eSports”, hay pocos equipos profesionales pese a la cantidad de equipos de amateurs existentes. Los equipos profesionales que triunfan, normalmente cambian de sede para obtener más beneficios fiscales que en España. Por esa misma razón es tan difícil conocer con toda seguridad el resultado total de la cifra de negocios de estas empresas.

---

<sup>7</sup> SABI es una base de datos de Bureau Van Dijk Electronic Publishing y contiene datos de empresas españolas y portuguesas.

Para realizar este análisis se ha recogido los datos pertenecientes a las empresas citadas anteriormente. Como cada empresa tiene datos de diferentes años, se ha escogido los años 2017 y 2018, en los cuales, todas las empresas tienen habilitados los datos suficientes y necesarios para poder realizar el estudio. El motivo de que se seleccionen estos dos años no es otro que homogeneizar la muestra, para que la comparación sea lo más realista posible.

Los datos analizados han sido elaborados siguiendo las normas establecida en el Plan General Contable del año 2007<sup>8</sup>. A continuación, se expondrá los balances de situación desglosados de cada uno de los equipos de los años correspondientes al 2017 y 2018.

**Tabla 2.1. Balance de situación desglosado de todos los equipos del activo en el año 2017.**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>105.647</b>	<b>838.671</b>	<b>123.050</b>	<b>792</b>
Inmovilizado intangible	1.997	13.991	64.190	0
Inmovilizado material	7.467	776.132	36.361	492
Inversiones inmobiliarias	1.105	0	0	0
Inversiones en empresas del grupo y multigrupo	0	0	0	0
Inversiones financieras a largo plazo	22.143	30.817	22.500	300
Activos por impuesto diferido	72.935	17.731	0	0
<b>ACTIVO CORREINTE</b>	<b>161.785</b>	<b>1.258.659</b>	<b>1.014.658</b>	<b>19.715</b>
Existencias	2.198	0	0	0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	110.202	165.800	78.187	13.345
Inversiones financieras a corto plazo	0	0	100	0
Periodificaciones a corto plazo	0	3.402	0	0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	49.384	1.089.456	936.371	6.370
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>267.432</b>	<b>2.097.330</b>	<b>1.137.708</b>	<b>20.506</b>

FUENTE: Elaboración propia.

<sup>8</sup> Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.



**Tabla 2.2. Balance de situación desglosado de todos los equipos del pasivo y patrimonio neto en el año 2017.**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-119.007</b>	<b>1.134.352</b>	<b>1.092.249</b>	<b>13.134</b>
Fondos Propios	-119.007	1.134.352	1.092.249	13.134
Capital	3.000	300.000	3.643	77.449
Prima de emisión	0	0	999.357	21.085
Reservas	600	0	0	0
Resultados de ejercicios anteriores	96.197	-22.331	0	-646
Otras aportaciones de socios	0	0	435.000	0
Resultado de ejercicio	-218.805	856.683	-345.751	-84.753
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>344.792</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Deudas a largo plazo	0	228.372	0	0
Pasivos por impuestos diferidos	0	116.420	0	0
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>386.439</b>	<b>618.186</b>	<b>45.458</b>	<b>7.372</b>
Deudas a corto plazo	281.000	152.130	0	0
Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo	0	0	0	0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	105.440	466.056	45.458	7.372
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>267.432</b>	<b>2.097.330</b>	<b>1.137.708</b>	<b>20.506</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Tabla 2.3. Balance de situación desglosado de todos los equipos del activo en el año 2018.**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>115.730</b>	<b>611.288</b>	<b>170.534</b>	<b>967</b>
Inmovilizado intangible	5.763	14.978	85.107	0
Inmovilizado material	13.167	502.182	58.197	667
Inversiones inmobiliarias	0	0	0	0
Inversiones en empresas del grupo y multigrupo	0	0	4.500	0
Inversiones financieras a largo plazo	25.862	30.817	22.730	300
Activos por impuesto diferido	70.938	63.311	0	0
<b>ACTIVO CORREINTE</b>	<b>231.060</b>	<b>1.261.872</b>	<b>487.933</b>	<b>17.604</b>
Existencias	12.333	8.497	0	0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	135.184	213.515	135.634	17.112
Inversiones financieras a corto plazo	0	3.471	150	0
Periodificaciones a corto plazo	0	10.853	0	0
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	83.542	1.025.536	352.150	492
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>346.790</b>	<b>1.873.160</b>	<b>658.467</b>	<b>18.571</b>

FUENTE: Elaboración propia.

**Tabla 2.4. Balance de situación desglosado de todos los equipos del pasivo y patrimonio neto en el año 2018.**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-113.017</b>	<b>1.186.839</b>	<b>497.842</b>	<b>-90.774</b>
Fondos Propios	-113.017	1.186.839	497.842	-90.774
Capital	3.000	300.000	4.530	77.449
Prima de emisión	0	0	2.377.450	21.085
Reservas	600	834.352	0	0
Resultados de ejercicios anteriores	-122.607	0	-345.751	-85.400
Otras aportaciones de socios	0	0	12	0
Resultado del ejercicio	5.990	52.487	-	-
			1.538.400	103.908
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>86.111</b>	<b>150.448</b>	<b>0</b>	<b>55.000</b>
Deudas a largo plazo	86.111	76.886	0	55.000
Pasivos por impuestos diferidos	0	73.563	0	0
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>373.696</b>	<b>535.873</b>	<b>160.625</b>	<b>54.344</b>
Deudas a corto plazo	185.429	161.985	0	29.959
Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo	0	0	1.660	0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	188.267	373.888	158.965	24.385
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>346.790</b>	<b>1.873.160</b>	<b>658.467</b>	<b>18.571</b>

FUENTE: Elaboración propia.

En el apartado siguiente se realizará el tratamiento y análisis de la información contable, así como el cálculo de indicadores generalmente utilizados para el análisis económico y financiero de las empresas.

### **2.1. Análisis patrimonial**

El análisis patrimonial tiene como objetivo el conocer de qué manera está dispuesta la composición del activo (parte de la estructura económica de la empresa) y del pasivo (parte de la estructura financiera de la empresa) y como están relacionadas ambas empresas.

### 2.1.1. Porcentajes verticales

Según definen Archel, Lizarraga, Sánchez y Cano (2012), los porcentajes verticales de la empresa sobre los balances de situación nos ofrecen comparar cuanto, en términos relativos, una masa patrimonial tiene en comparación con otra masa patrimonial en un determinado estado contable. Para hallar este porcentaje hay que dividir cada masa patrimonial particular, por ejemplo, entre el total del activo total neto o pasivo total neto de la empresa, si el estado sobre el que se trabaja es el balance.

Siguiendo este método, se comprueba la evolución a lo largo de los años de las siguientes partidas del balance de situación. Para hacerlo lo más detallado posible primero se realiza el estudio del activo total neto y del pasivo total neto por separado para así poder analizar bien las diferentes estructuras económicas y financieras.

A continuación, se mostrarán las tablas de porcentajes verticales del activo de todas las empresas, para poder así comparar entre ellas:

**Tabla 2.1.1. Porcentajes verticales del activo total neto de todas las empresas en el año 2017**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>11%</b>	<b>4%</b>
Inmovilizado intangible	1%	1%	6%	0%
Inmovilizado material	3%	37%	3%	2%
Inversiones inmobiliarias	0%	0%	0%	0%
Inversiones en empresas del grupo y multigrupo	0%	0%	0%	0%
Inversiones financieras a largo plazo	8%	1%	2%	1%
Activos por Impuesto diferido	27%	1%	0%	0%
<b>ACTIVO CORREINTE</b>	<b>60%</b>	<b>60%</b>	<b>89%</b>	<b>96%</b>
Existencias	1%	0%	0%	0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	41%	8%	7%	65%
Inversiones financieras a corto plazo	0%	0%	0%	0%
Periodificaciones a corto plazo	0%	0%	0%	0%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	18%	52%	82%	31%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

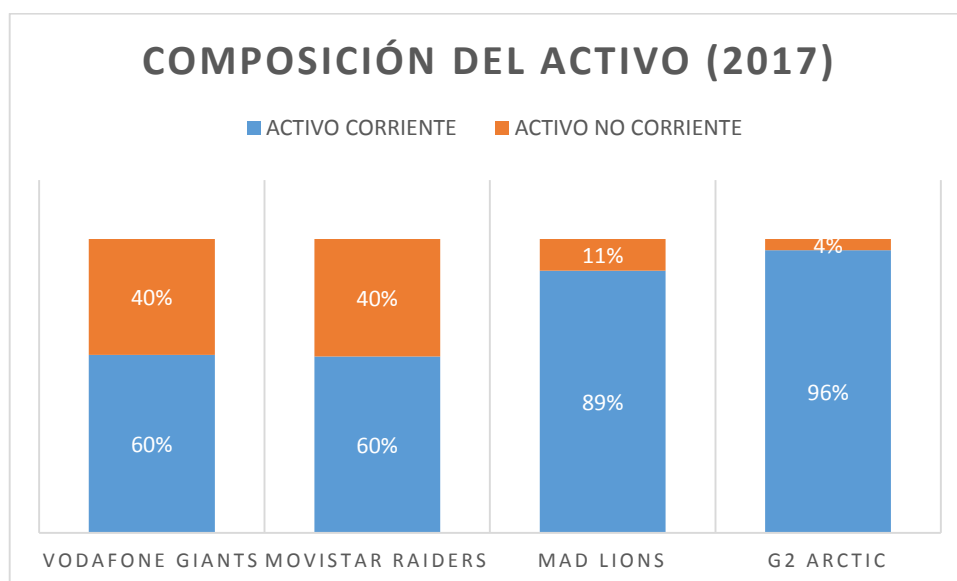
FUENTE: Elaboración propia.

**Tabla 2.1.2. Porcentajes verticales del activo total neto de todas las empresas en el año 2018**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>26%</b>	<b>5%</b>
Inmovilizado intangible	2%	1%	13%	0%
Inmovilizado material	4%	27%	9%	4%
Inversiones inmobiliarias	0%	0%	0%	0%
Inversiones en empresas del grupo y multigrupo	0%	0%	1%	0%
Inversiones financieras a largo plazo	7%	2%	3%	2%
Activos por Impuesto diferido	20%	3%	0%	0%
<b>ACTIVO CORREINTE</b>	<b>67%</b>	<b>67%</b>	<b>74%</b>	<b>95%</b>
Existencias	4%	0%	0%	0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	39%	11%	21%	92%
Inversiones financieras a corto plazo	0%	0%	0%	0%
Periodificaciones a corto plazo	0%	1%	0%	0%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	24%	55%	53%	3%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

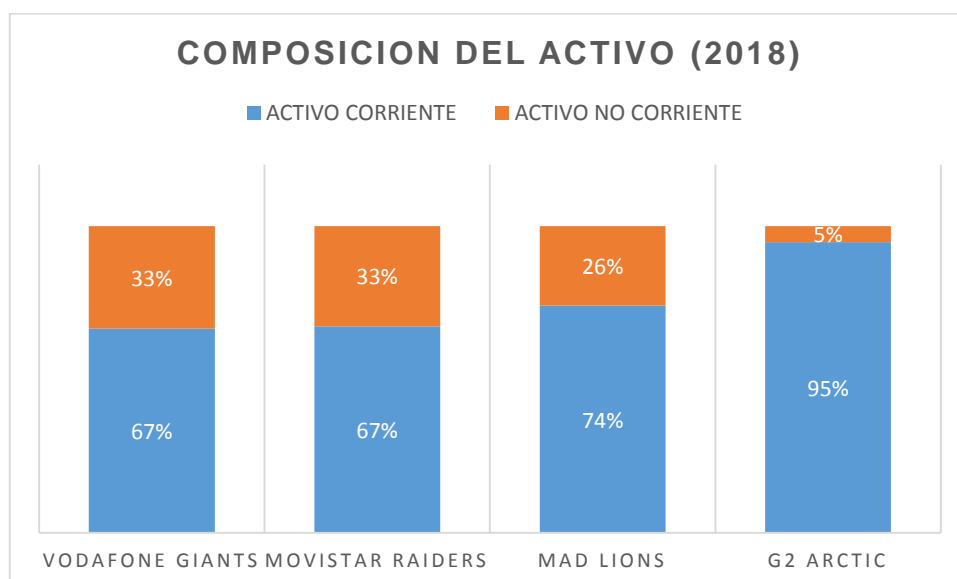
FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.1.3. Composición del activo del total de empresas en el año 2017**



FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.1.4. Composición del activo del total de empresas en el año 2018.**



FUENTE: Elaboración propia.

En los Gráficos 2.1.3. y 2.1.4. se puede observar como VODAFONE GIANTS y MOVISTAR RAIDERS comparten las mismas características; su evolución en estos dos años es muy parecida y su distribución entre *activo no corriente* y *corriente* es similar, disminuyéndose de un 40% a un 33% en los dos casos. No obstante, se observa como MAD LIONS aumenta su *activo no corriente* un 15%,

llegando casi a igualar la composición del *activo* de los dos equipos anteriores. Sin embargo, la nota disonante la encontramos en G2 ARCTIC, pese a que su estructura se mantiene apenas intacta, destaca notablemente por estructura de *activo corriente*, que llega a unas cotas muy altas (95%).

Como se puede observar en la Tabla 2.1.1 y en la Tabla 2.1.2, la contribución del *activo no corriente* al *activo total neto* de todas las empresas, no llega a superar nunca el 40% en ninguno de los años disponibles, siendo incluso muy inferior en los equipos de menor presupuesto (MAD LIONS y G2 ARCTIC).

En el apartado de *inmovilizado intangible* es donde figura, según el PGC todo lo relacionado con las licencias necesarias, en este caso concreto, las licencias para competir en los “eSports”. A nivel nacional, estas licencias son más baratas y por eso este subapartado es muy pequeño en comparación con el resto. Sin embargo, se puede observar que el caso de MAD LIONS es diferente. Esto se debe a que compite a un nivel europeo, lo que hace que esta cuenta aumente de forma significativa.

Dependiendo del presupuesto de cada equipo, estas empresas pueden contar con lo que se denomina “gaming house”. Son pisos en los que los jugadores de cada equipo conviven juntos para poder entrenar de una manera más cómoda y no perder tiempo en desplazamientos. Es la empresa quien se encarga de mantenerlos y cuidarlos para que lleguen a explotar su máximo nivel, contando incluso con preparadores físicos y psicólogos en muchos casos, aparte de los entrenadores profesionales.

En el caso de MOVISTAR RAIDERS, se puede reparar como cuenta con este tipo de vivienda y por eso su *inmovilizado material* es muy superior a todos los demás. En la actualidad, todos los equipos de la Superliga Orange, cuentan con al menos una “gaming house”, siendo una práctica muy común importada desde Corea y Japón, unos de los países con mayor número de equipos en los “eSports” y a un buen nivel mundial.

En el caso de VODAFONE GIANTS un factor que engrosa la cuenta de *activo no corriente* es el caso del apartado de los *activos por impuestos diferidos*, en donde la cuota se sitúa muy superior al resto de equipos, llegando a alcanzar entre un 20% y un 27% respectivamente, del total de activos.

El PGC indica que los equipos informáticos se consideren *inmovilizado material* sujeto a amortización anual. Sin embargo, en los equipos de “eSports”, no ocurre lo mismo. Lo más esencial para que un equipo de “eSports” pueda competir son los ordenadores. Estos ordenadores se consideran como gastos, debido a que los administradores de la sociedad atribuyen a estos equipos informáticos utilizados en las competiciones una vida útil inferior a un año, con independencia de su vida económica, en cumplimiento de la norma contable. Los equipos utilizan “ordenadores gaming”, que tienen unas características específicas de potencia necesarias para competir. Durante la temporada estos ordenadores son usados durante muchas horas y por eso, su vida útil rindiendo al máximo es inferior al año, por lo que no proceden a inventariar dentro del *inmovilizado material*.

En el apartado del *activo corriente*, todas las empresas cuentan con aproximadamente un 60% de importancia respecto al *activo total*, llegando incluso a una cifra muy superior, 95%, en el caso de G2 ARCTIC, como ya se mencionó con anterioridad.

Es en las *existencias* donde quedan reflejados todos aquellos productos de merchandising de las empresas, es decir, las camisetas de los equipos, accesorios para ordenadores oficiales de cada equipo, sudaderas oficiales... Se puede observar que esta partida no tiene apenas importancia en el *activo total*. VODAFONE GIANTS fue el primer equipo que dispuso a la venta las camisetas oficiales de su equipo por eso es el único equipo que en el año 2018 cuenta con *existencias*.

Estos equipos cuentan con una gran cantidad de *efectivo* llegando al 50% en varios casos. El caso extraordinario se encuentra en G2 ARCTIC; se puede observar que en el año 2017 poseía un 31%, pero descendió de manera

significativa en el siguiente año hasta un 3%. En contrapartida, la cuenta de *deudores comerciales* sufre un aumento en la misma cantidad, provocando un aumento desde un 65% a un 92%. Esto nos hace ver cómo ha habido un trasvase de fondos de una cuenta a otra. Esto se debe a que el periodo de cobro suele encontrarse entre los 30 días a 3 meses.

Es interesante como G2 ARCTIC, cuenta con una mayor parte de *deudores comerciales y otras cuentas a pagar* (65% en 2017 y 92% en 2018) en sus balances, mientras que en los otros equipos no ocurre lo mismo. Esto se debe a la gran cantidad de *clientes por ventas y prestaciones de servicio a corto plazo*.

A continuación, realizaremos el mismo estudio para la estructura financiera de cada una de las empresas. Los datos obtenidos son los siguientes:

**Tabla 2.1.5. Porcentajes verticales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas en el año 2017**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-45%</b>	<b>54%</b>	<b>96%</b>	<b>64%</b>
Fondos propios	-45%	54%	96%	64%
Capital	1%	14%	0%	378%
Prima de emisión	0%	0%	88%	103%
Reservas	0%	0%	0%	0%
Resultados de ejercicios anteriores	36%	-1%	0%	-3%
Otras aportaciones de socios	0%	0%	38%	0%
Resultados del ejercicio	-82%	41%	-30%	-413%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0%</b>	<b>16%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
Deudas a largo plazo	0%	11%	0%	0%
Pasivos por impuestos diferidos	0%	6%	0%	0%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>145%</b>	<b>29%</b>	<b>4%</b>	<b>36%</b>
Deudas a corto plazo	105%	7%	0%	0%
Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo	0%	0%	0%	0%
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	39%	22%	4%	36%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Elaboración propia.



**Tabla 2.1.6. Porcentajes verticales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas en el año 2018**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-33%</b>	<b>63%</b>	<b>76%</b>	<b>-489%</b>
Fondos propios	-33%	63%	76%	-489%
Capital	1%	16%	1%	417%
Prima de emisión	0%	0%	361%	114%
Reservas	0%	45%	0%	0%
Resultados de ejercicios anteriores	-35%	0%	-53%	-460%
Otras aportaciones de socios	0%	0%	0%	0%
Resultados del ejercicio	2%	3%	-234%	-560%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>25%</b>	<b>8%</b>	<b>0%</b>	<b>296%</b>
Deudas a largo plazo	25%	4%	0%	296%
Pasivos por impuestos diferidos	0%	4%	0%	0%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>108%</b>	<b>29%</b>	<b>24%</b>	<b>293%</b>
Deudas a corto plazo	53%	9%	0%	161%
Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo	0%	0%	0%	0%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	54%	20%	24%	131%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Elaboración propia.

En las tablas 2.1.5., 2.1.6. lo primero que se observa es sin duda que algunas tienen un *patrimonio neto* negativo. Es el caso de VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC. Sin embargo, en el caso contrario se encuentra MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS.

En el caso concreto de VODAFONE GIANTS, el *patrimonio neto* de la sociedad es de un -33%. Esto es posiblemente debido a que los *resultados de ejercicios anteriores* son muy negativos, superando ampliamente a los *resultados del ejercicio, capital social y reservas*. La misma circunstancia ocurre en G2 ARCTIC puesto que tienen unos *resultados de ejercicios anteriores* muy negativos, pero además se le suma el *resultado del ejercicio*, siendo también negativo. Todo esto se le resta y provoca que el *patrimonio neto* sea de -489%. En el resto de las empresas se observa como esta circunstancia no ocurre.

Según el artículo 363 del TRLSC<sup>9</sup> (en adelante, TRLSC), “*las sociedades se disolverán por pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso*”.

En ambos ejercicios, ambas empresas caen en esta situación, por lo tanto, habrían incurrido en causa legal de disolución. Sin embargo, la ley propone soluciones a estos acontecimientos, ya que concurrir en pérdidas, es una situación que se puede contemplar en cualquier empresa. Cabe señalar que estar en una situación de disolución no requiere estrictamente concurrir en un concurso de acreedores. Mientras que se tenga efectivo suficiente para poder satisfacer sus obligaciones. Las soluciones que se ofrecen a estas empresas pasan por restablecer el equilibrio patrimonial, utilizando herramientas como compensación de pérdidas con cargo al capital social de la sociedad (art. 317 del TRLSC), aportaciones de socios para compensar pérdidas (art. 363.1 del TRLSC) o una reducción y ampliación simultánea de capital (art. 343-345 del TRLSC).

MOVISTAR RAIDERS cuenta con un *patrimonio neto* muy elevado debido en gran parte a la cantidad de *reservas* en sus cuentas y el *resultado del ejercicio*. No obstante, pese a que MAD LIONS tenga el *resultado de ejercicios y de ejercicios anteriores* negativo, lo compensa con una gran cantidad de *prima de emisión*.

Respecto al *pasivo no corriente* se observa que en ningún caso es muy elevado, únicamente en el caso de G2 ARCTIC, que la mayoría de esta masa patrimonial viene a estar compuesta por otras *deudas a largo plazo* sin que se pueda determinar a qué corresponden puesto que SABI no contiene la memoria de las cuentas anuales y no es posible deducirlo de otra manera.

---

<sup>9</sup> Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Es en el *pasivo corriente* donde encontramos la mayoría de las obligaciones de las empresas. En la cuenta de *deudas a corto plazo y acreedores comerciales y otras cuentas a pagar* se acumulan casi la totalidad de las obligaciones de las sociedades. Estas cifras tienden a ser elevadas, como en los casos de VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC en las cuales los *acreedores comerciales y otras cuentas a pagar* tienen un peso de un 54% y 131% respectivamente en el 2018.

### 2.1.2. Porcentajes horizontales

Según define Llorente Olier (2010), los porcentajes horizontales indican las variaciones de las distintas masas patrimoniales de un ejercicio económico frente a otra masa patrimonial de otro ejercicio anterior, sea un año o varios años.

Gracias a este método se puede hallar la variación porcentual de la masa patrimonial seleccionada en referencia al anterior. Para poder realizar este cálculo entre periodos se utiliza la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Partida del año X} - \text{partida del año X} - 1}{\text{Partida del año X} - 1} * 100$$

Ahora se continuará a analizar mediante este método como está compuesto el activo de las diferentes empresas en las siguientes tablas:

**Tabla 2.1.7. Porcentajes horizontales del activo total de todas las empresas entre los años 2017-2018**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10%</b>	<b>-27%</b>	<b>39%</b>	<b>22%</b>
Inmovilizado intangible	189%	7%	33%	0%
Inmovilizado material	76%	-35%	60%	36%
Inversiones inmobiliarias	-100%	0%	0%	0%
Inversiones en empresas del grupo y multigrupo	0%	0%	n.d.*	0%
Inversiones financieras a largo plazo	17%	0%	1%	0%

Activos por Impuesto diferido	-3%	257%	0%	0%
<b>ACTIVO CORREINTE</b>	<b>43%</b>	<b>0%</b>	<b>-52%</b>	<b>-11%</b>
Existencias	461%	n.d.*	0%	0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	23%	29%	73%	28%
Inversiones financieras a corto plazo	0%	n.d.*	50%	0%
Periodificaciones a corto plazo	0%	219%	0%	0%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	69%	-6%	-62%	-92%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>30%</b>	<b>-11%</b>	<b>-42%</b>	<b>-9%</b>

FUENTE: Elaboración propia.

\* Los casos de n.d., “no disponible”, son debido a que en los años anteriores las cuentas correspondientes no contaban con ninguna partida. Como consecuencia, al realizar las operaciones matemáticas necesarias para hallar los porcentajes horizontales se estaría dividiendo un número entre 0, obteniendo una indeterminación.

Siguiendo la Tabla 2.1.7. se observa como el *activo no corriente* aumenta en todos los equipos salvo en MOVISTAR RAIDERS, que disminuye en un 27%.

El *inmovilizado intangible* aumenta entre estos dos años en todos los equipos, pero notablemente en VODAFONE GIANTS, que con un 189% es el equipo donde esta partida aumenta más. Lo mismo sucede en el caso del *inmovilizado material*; sin embargo, esta vez MOVISTAR RAIDERS disminuye su *inmovilizado material* en un 35%. Se puede observar como VODAFONE GIANTS, se deshizo de sus *inversiones inmobiliarias* del año anterior, puesto que se reduce un 100%. Es en este mismo equipo donde las *inversiones financieras a largo plazo* sufren un aumento del 17%. No obstante, el equipo que más aumenta la cuenta de *activos por impuesto diferido* es MOVISTAR RAIDERS; gracias a esto podrán compensar bases imponibles positivas en el futuro, si es que obtiene beneficios, con las bases imponibles negativas de ejercicios anteriores.

Es en el *activo corriente* donde se diferencian claramente dos grupos. Existe un primer grupo compuesto exclusivamente por VODAFONE GIANTS, en el que obtiene un aumento significativo del *activo corriente* en concordancia con el aumento del *activo no corriente*, y en el otro grupo, se encuentra a MAD LIONS

y G2 ARCTIC, que a diferencia de lo que sucede con el *activo no corriente*, el *activo corriente* disminuye de manera significativa.

Como se analizó anteriormente, la cuenta de *existencias* es casi nula para todos los equipos, excepto en VODAFONE GIANTS, en la cual se nota como fue la primera empresa en dar la importancia que se merece a las equipaciones en todos los equipos, independientemente del deporte, y por eso aumenta un 461%. Los *deudores comerciales y otras cuentas a cobrar* de todos los equipos aumentaron levemente menos en el caso de MAD LIONS que asciende un 73%, siendo esencial el aumento en los *clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo*. En el único equipo en el que se observa como aumentan las *inversiones financieras a corto plazo* es en MAD LIONS (aumentan un 50%). Otra notable diferencia se halla en MOVISTAR RAIDERS, en la cuenta de *periodificaciones a corto plazo*. Este aumento del 219% se debe a los gastos anticipados de la empresa con terceras empresas. En el apartado de *efectivo y otros activos líquidos equivalentes*, VODAFONE GIANTS sufre un aumento, creando así una disparidad con el resto de los equipos.

Ahora se realizará el mismo método y se analizará su evolución a lo largo de la serie temporal sobre la estructura financiera las empresas objeto de estudio.

**Tabla 2.1.8. Porcentajes horizontales del pasivo total y patrimonio neto de todas las empresas entre el 2017-2018**

	<b>VODAFONE GIANTS</b>	<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	<b>MAD LIONS</b>	<b>G2 ARCTIC</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>-5%</b>	<b>5%</b>	<b>-54%</b>	<b>-791%</b>
Fondos propios	-5%	5%	-54%	-791%
Capital	0%	0%	24%	0%
Prima de emisión	0%	0%	138%	0%
Reservas	0%	n.d.*	0%	0%
Resultados de ejercicios anteriores	-227%	-100%	n.d.*	13111%
Otras aportaciones de socios	0%	0%	-100%	0%
Resultados del ejercicio	-103%	-94%	345%	23%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>n.d.*</b>	<b>-56%</b>	<b>0%</b>	<b>n.d.*</b>
Deudas a largo plazo	n.d.*	-66%	0%	n.d.*
Pasivos por impuestos diferidos	0%	-37%	0%	0%
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-3%</b>	<b>-13%</b>	<b>253%</b>	<b>637%</b>

Deudas a corto plazo	-34%	6%	0%	n.d.*
Deudas con empresas del grupo y asociados a corto plazo	0%	0%	n.d.*	0%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	79%	-20%	250%	231%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>30%</b>	<b>-11%</b>	<b>-42%</b>	<b>-9%</b>

FUENTE: Elaboración propia.

\* En los casos de n.d., “no disponible”, es debido a que en los años anteriores no las cuentas correspondientes no contaban con ninguna partida. Al realizar las operaciones matemáticas necesarias para hallar los porcentajes horizontales dividimos un número entre 0, lo que resulta en una indeterminación.

En el *patrimonio neto* de la empresa es donde se halla un descenso generalizado, menos en MOVISTAR RAIDERS, que consigue aumentar un 5% mediante muy positivo de las *reservas* y reducción completa de la cuenta de *resultados de ejercicios anteriores* que compensan el efecto negativo del descenso de los *resultados del ejercicio*.

VODAFONE GIANTS, MAD LIONS y G2 ARCTIC comparten un descenso del *patrimonio neto*, que viene provocada por los *resultados negativos de los ejercicios anteriores*, en concreto en el año 2017, siendo un año nefasto para los equipos en cuanto a ingresos. Estas pérdidas son tan grandes en G2 ARCTIC, que, incluso teniendo un *capital social* superior en comparación con las otras dos empresas, le causan un descenso tan grave en su negocio. Otro punto negativo que se añade a esta situación es también las pérdidas obtenidas en el ejercicio del 2018. En esta ocasión, VODAFONE GIANTS consigue obtener beneficios, pero no los suficientes para compensar sus pérdidas. En MAD LIONS, se realizó una ampliación de capital, mediante la emisión de nuevas acciones emitidas con prima de emisión lo que hace suponer que se emiten para la entrada de nuevos socios y así para reforzar su situación financiera. A pesar de esto, no se consigue solventar este problema.

Como se expone anteriormente en el apartado 2.1.1. este descenso los hace concurrir en una posible situación de disolución que han tenido que solventar para poder seguir realizando su actividad económica.

En cuanto al *pasivo no corriente*, la única empresa que tiene *deudas a largo plazo* es MOVISTAR RAIDERS, que como se puede observar ha sufrido una disminución de manera remarcada en la cuenta de deudas con entidades de crédito y también en los *pasivos por impuestos diferidos*. Esto ha provocado que el pasivo no corriente disminuyera un total de 56%.

Con respecto al *pasivo corriente*, pese a las leves disminuciones acontecidas en VODAFONE GIANTS y MOVISTAR RAIDERS, se observa una amplia diferencia con MAD LIONS Y G2 ARCTIC, que aumentan considerablemente su nivel de *pasivo corriente*, 253% y 637% respectivamente. Estos ascensos son provocados por los aumentos de los *acreedores comerciales y otras cuentas a pagar*.

## 2.2. Análisis de la situación financiera

Utilizando el análisis financiero como herramienta y mediante el uso conjunto de variables contables se observa de que recursos dispone de la empresa, la situación actual en la que se encuentra, de los recursos que puede llegar a utilizar y si opta o puede optar al equilibrio financiero. Según define Archel *et al*, (2015), el análisis económico financiero busca medir los valores y consecuencias de los diferentes tipos de riesgos asumidos por la empresa cuyo objetivo es la aportación de datos. Estos datos permitirán conocer la situación actual de la empresa y posteriormente la toma de decisiones.

En los apartados siguientes, se mostrarán los resultados obtenidos de aquellas ratios de los cuales se han podido obtener resultado y son relevantes para el análisis. Estas ratios permitirán valorar como se encuentran nuestras empresas. El periodo temporal quedara determinado por los datos que hemos podido obtener de la base de datos SABI.

### 2.2.1. Análisis del corto plazo

#### 2.2.1.1. Ratio de Solvencia a corto plazo

La ratio de solvencia a corto plazo, también conocida como de Liquidez o de Circulante, se utiliza para medir que relación guardan los activos corrientes con los pasivos más líquidos o corrientes. Esto señala la capacidad de las sociedades para con sus derechos de cobro a corto plazo y sus activos líquidos poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo inferiores a un año.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

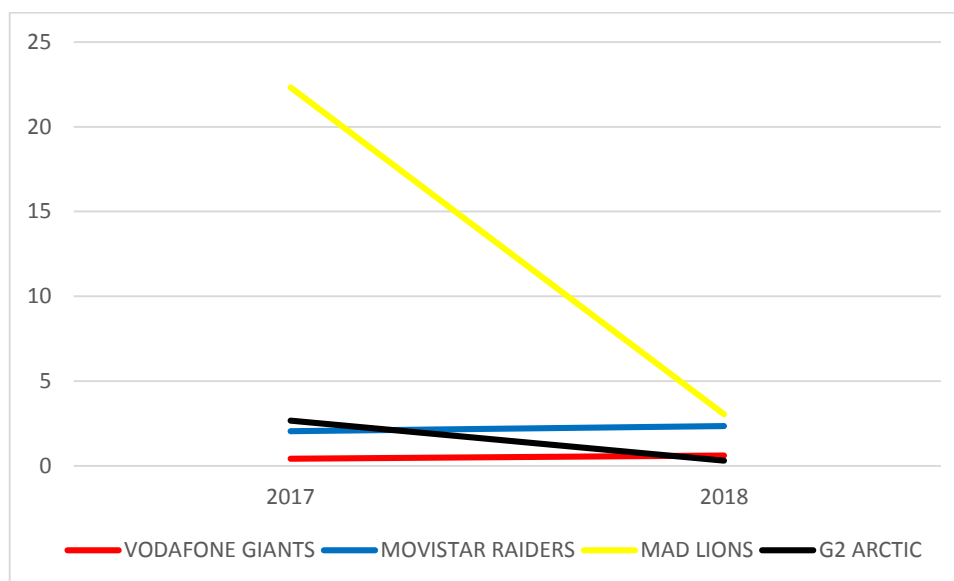


**Tabla 2.2.1. Evolución de la Ratio de Solvencia a corto plazo**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	0,42	0,62
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	2,04	2,35
<b>MAD LIONS</b>	22,32	3,04
<b>G2 ARCTIC</b>	2,67	0,32

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.2. Evolución de la Ratio de Solvencia a corto plazo**



FUENTE: Elaboración propia.

El periodo de crédito de estas empresas es muy bajo, siendo entre cero o un día lo más común de todas las empresas. Esto, indica lo que se tarda en pagar la compra de algún elemento. Es decir, casi todas las operaciones se realizan en efectivo.

El periodo de cobro, tiende a ser de 30 días a 3 meses, siendo lo que tarda en cobrar de sus clientes. Por lo tanto, las deudas con los clientes son satisfechas en ese periodo de tiempo, quedando anuladas las cuentas de *deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*.

Analizando los datos de la Tabla 2.2.1 y el Gráfico 2.2.2. vemos dos claras diferencias. Un grupo de empresas, MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS, que se han mantenido en estos dos años por encima de la unidad; y otro grupo de

empresas, VODAFONE GIANTS y G2 ARCTC, que se encuentran por debajo de la unidad, este último equipo se ha visto como ha pasado de encontrarse por encima a verse por debajo de la unidad.

En el caso particular del primer grupo vemos como ambos equipos son capaces de hacer frente a sus obligaciones más cercanas al vencimiento, 2 y 3 veces respectivamente, siendo este un dato muy positivo para su solvencia a corto plazo. Sin embargo, en el otro grupo, no se concurre en esta misma situación puesto que los *activos corrientes* no superan a los *pasivos corrientes* de las sociedades.

#### 2.2.1.2. Ratio de Liquidez Inmediata

La ratio de liquidez inmediata o “acid test”, mide la relación que existe entre el *activo corriente*, pero restándole la parte de las *existencias*, y el *pasivo corriente*. Esta ratio, a diferencia de la anterior, mide la capacidad de la empresa de generar recursos líquidos, pero con elementos que no necesitan una venta o transformación para que se convierta en líquido.

Al igual que en el caso anterior, cuanto más superior a 1, de más liquidez dispondrá la empresa para hacer frente a sus obligaciones. Para poder hallar este indicador necesitamos la siguiente fórmula:

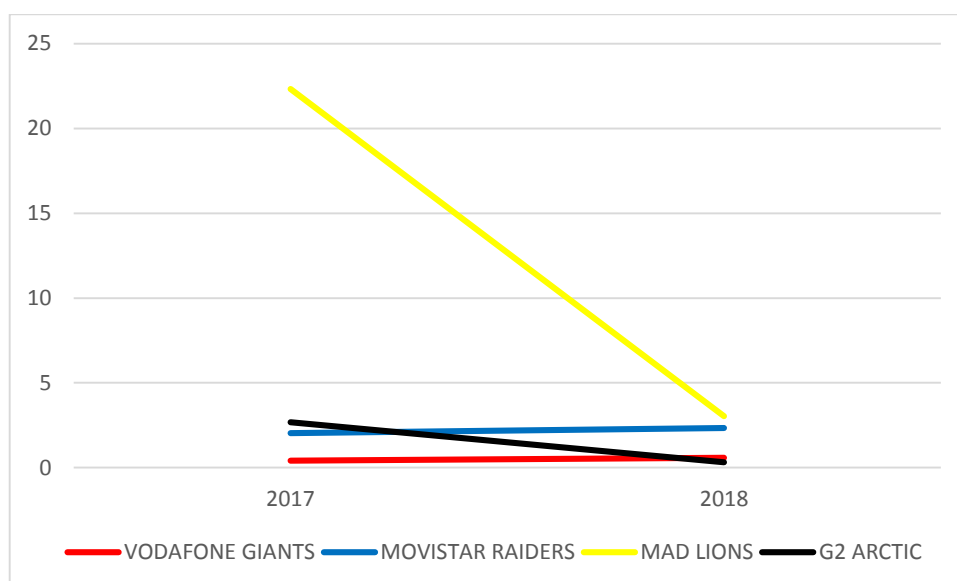
$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Tabla 2.2.3. Evolución de la Ratio de Liquidez Inmediata**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	0,41	0,59
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	2,04	2,34
<b>MAD LIONS</b>	22,32	3,04
<b>G2 ARCTIC</b>	2,67	0,32

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.4. Evolución de la Ratio de Liquidez Inmediata**



FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede contemplar en la Tabla 2.2.3. y el Gráfico 2.2.4. anterior, las ratios no se diferencian en mucho, tomando incluso valores idénticos a los que tomaban en la ratio de solvencia a corto plazo. Esta situación se debe principalmente porque el peso de las *existencias* en el conjunto del *activo corriente*, no toma apenas relevancia para la ratio. Estas empresas no dependen de las existencias para desempeñar su actividad económica.

El único club que cuenta con discrepancias entre una ratio y otra es VODAFONE GIANTS. Esto sucede porque este equipo fue el primero que apostó fuerte por el merchandising de la empresa vendiendo camisetas y sudaderas oficiales.

Por lo tanto, los equipos se encuentran en una situación muy similar. VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC podrían estar en una situación muy delicada puesto que no disponen de activos líquidos suficientes para poder satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS sí que serían capaces de satisfacer todas sus obligaciones a corto plazo.

## 2.2.2. Análisis del largo plazo

La solvencia de cada empresa a largo plazo y la liquidez se van a medir mediante el uso de tres ratios o indicadores. La característica esencial de estas ratios es la medición con un enfoque en el largo plazo.

### 2.2.2.1. Ratio de Garantía

Esta ratio, también conocido como ratio de solvencia total mide la capacidad que tienen los *activos* de cubrir todas las obligaciones frente a terceros tanto en el corto plazo como en el largo plazo.

La ratio no tiene en cuenta el *patrimonio teto* de la empresa, por lo tanto, cuando el *patrimonio neto* es positivo, el *activo total* neto será superior al *pasivo total* y por lo tanto el resultado será superior a 1, garantizando la devolución de las obligaciones. Para calcular la ratio utilizamos la siguiente formula:

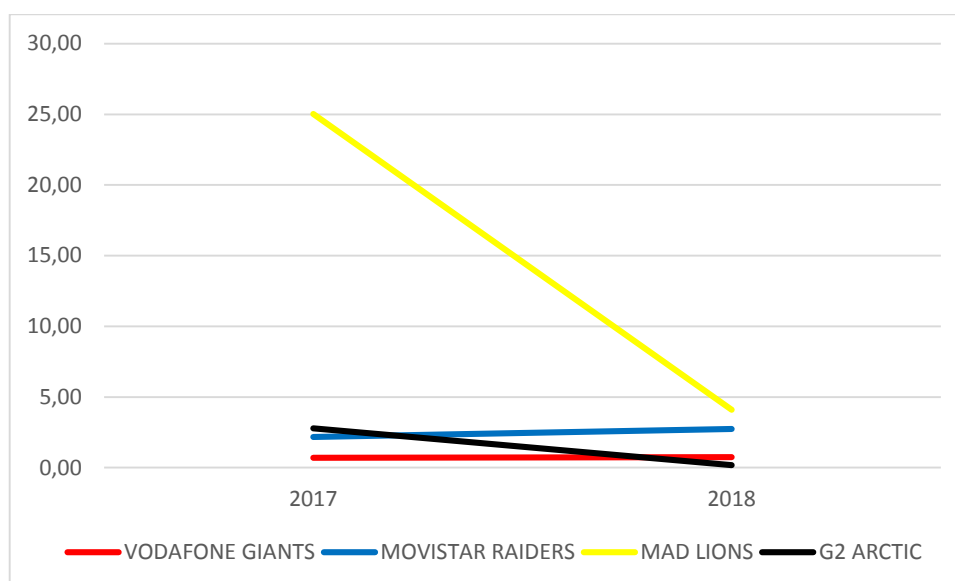
$$\text{Ratio de Garantía} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

**Tabla 2.2.5. Evolución de la Ratio de Garantía**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	0,69	0,75
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	2,18	2,73
<b>MAD LIONS</b>	25,03	4,10
<b>G2 ARCTIC</b>	2,78	0,17

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.6. Evolución de la Ratio de Garantía**



FUENTE: Elaboración propia.

Al observar la Tabla 2.2.5., resalta como se diferencian claramente dos grupos muy distintos. MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS cuentan con una ratio positiva durante toda la serie histórica, debido a que cuentan con un *patrimonio neto* positivo. La ratio de estos equipos llega a ser muy superior a la unidad, llegando a un 4,10 en MAD LIONS y un 2,73 en MOVISTAR RAIDERS. Tener unos valores tan elevados podría llegar a indicar que la empresa posee activos improductivos con los que no genera valor añadido.

Sin embargo, VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC (en el último año) al contar con un *patrimonio neto* negativo, la ratio es inferior a uno. Como se analizó anteriormente, estas empresas, se encuentran en un problema de disolución provocado por las pérdidas de los *resultados de los ejercicios anteriores*. Por lo tanto, a los acreedores tanto de corto como de largo plazo les puede llegar a suponer un futuro riesgo.

#### 2.2.2.2. Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios

En este caso, la ratio, también conocida como ratio de autofinanciación, nos indica, cuantos elementos del activo están financiados con el *patrimonio neto*, es

decir, los recursos propios. Esto nos indica cuanto de autofinanciada está la empresa. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios (\%)} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

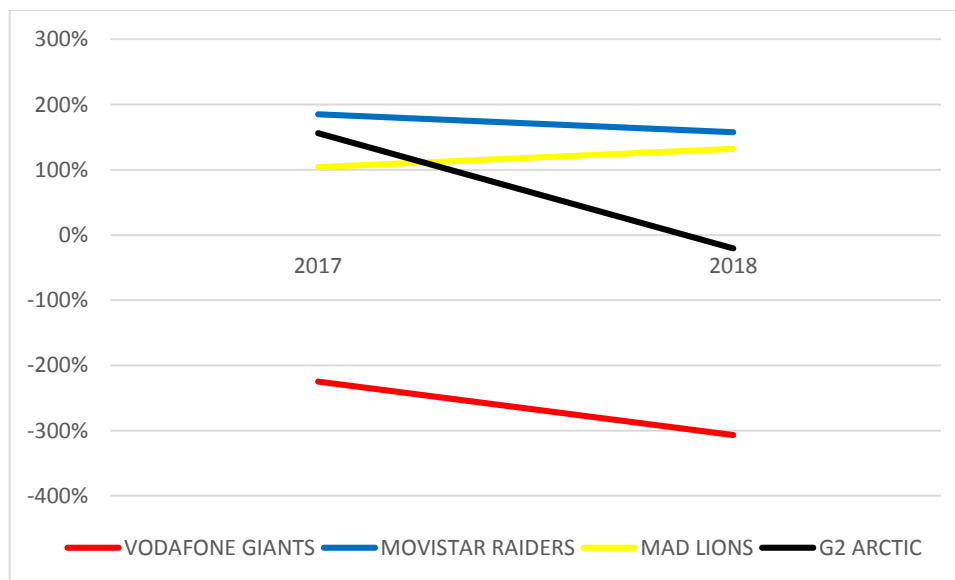
Que aplicada a las empresas se puede observar en la siguiente tabla 2.2.4.

**Tabla 2.2.7. Evolución de la Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios**

	2017	2018
<b>VODAFONE GIANTS</b>	-225%	-307%
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	185%	158%
<b>MAD LIONS</b>	104%	132%
<b>G2 ARCTIC</b>	156%	-20%

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.8. Evolución de la Ratio de Cobertura del Activo por Capitales Propios**



FUENTE: Elaboración propia.

Se puede observar como esta ratio agrupa de la misma manera a las sociedades que la ratio de garantía. Las empresas que mantenían un *patrimonio neto* negativo, la ratio les resulta negativa y, por el contrario, las sociedades que tienen un *patrimonio neto* positivo el coeficiente es positivo.

Las empresas que están autofinanciadas en el 2017 y 2018 son MOVISTAR RAIDERS (185% y 158%) y MAD LIONS (104% y 132%); solo en el 2017 G2 ARCTIC está también autofinanciada (156%). Si se observa el balance de situación, se puede encontrar la causa por la cual están autofinanciadas estas empresas.

En el caso de MOVISTAR RAIDERS se debe al aumento de la cuenta de *resultados del ejercicio* del año 2017, provocando un aumento del *patrimonio neto* reflejado en el balance del 2018, aumentando considerablemente los recursos propios de la empresa.

Concretamente en MAD LIONS se debe la *prima de emisión* generada por la ampliación de capital hecha durante estos años, que compensa a los *resultados del ejercicio negativos* de los dos años analizados.

G2 ARCTIC pasa de una buena situación de cobertura del activo por capitales propios a una peor debido a los *resultados del ejercicio* del 2017, que no consigue compensarlos en el 2018 puesto que obtiene nuevamente *resultados del ejercicio* negativos. Esta situación es muy similar a lo acontecido a VODAFONE GIANTS, puesto que obtiene durante dos años seguidos *resultados del ejercicio* negativos.

#### 2.2.2.3. Ratio de Autonomía Financiera

La ratio relaciona los recursos propios de la empresa, es decir, el patrimonio neto de la misma con los recursos ajenos a corto y a largo plazo.

Utilizando esta ratio se intenta llegar a conocer el óptimo de endeudamiento de las sociedades. Por deducción matemática llegamos a la conclusión de que cuanto más elevado sea la ratio, menor riesgo habrá de insolvencia futura siendo mayor autonomía financiera. Y, por lo tanto, pasaría a la inversa; cuanto menor sea la ratio, mayor riesgo tendrá la empresa de caer en la insolvencia futura. El cociente por el cual podemos calcularlo es el siguiente:

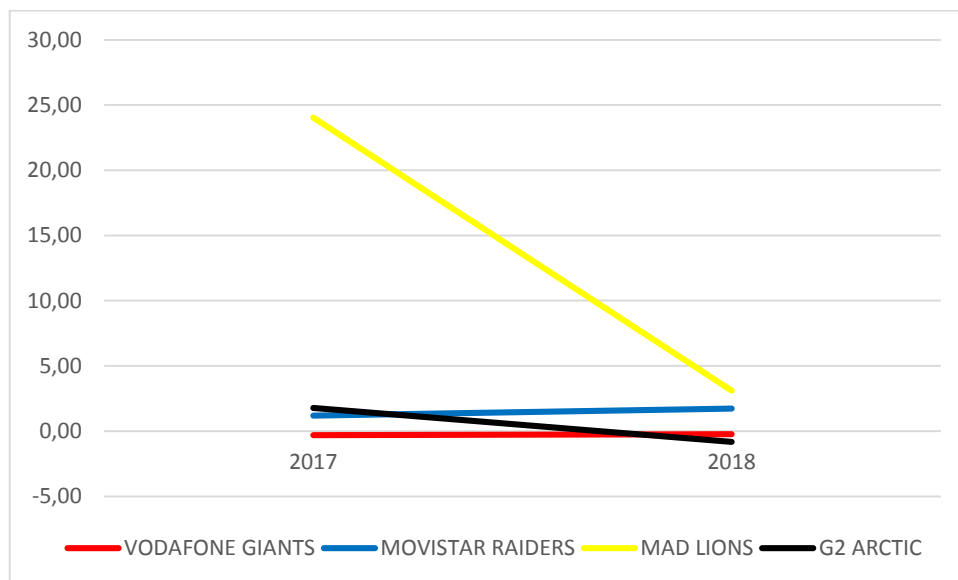
$$\text{Ratio de Autonomía Financiera} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo Total}}$$

**Tabla 2.2.9. Evolución de la Ratio Autonomía Financiera**

	2017	2018
<b>VODAFONE GIANTS</b>	-0,31	-0,25
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	1,18	1,73
<b>MAD LIONS</b>	24,03	3,10
<b>G2 ARCTIC</b>	1,78	-0,83

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.10. Evolución de la Ratio Autonomía Financiera**



FUENTE: Elaboración propia.

Observando la Tabla 2.2.9. llama la atención que las empresas se encuentran en la misma situación de antes, diferenciadas claramente en dos grupos.

MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS se encuentran en una situación favorable, ambos equipos cuentan con ratios superiores a la unidad. la unidad. Esto indica que cada euro de deuda contraída con entidades financieras, poseen más de un euro de financiación propia, concretamente 3,1 y 1,7 euros respectivamente de financiación propia.



Cabe destacar el caso de MAD LIONS, puesto que al tener una cifra alta de *resultados de ejercicios anteriores* en comparación con el resto es más capaz de autofinanciarse y no depender tanto de préstamos con entidades bancarias, ya sea a corto o al largo plazo.

En contraposición, están VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC, que no cuentan con ningún tipo de autonomía financiera. La ratio de autonomía financiera cuenta con unas cifras negativas como consecuencia de que los dos equipos comparten unas cifras de *resultados anteriores del ejercicio* negativa, condicionando ampliamente su *patrimonio neto* lo que hace reducir esta ratio.

Como resultado de esta situación, los dos últimos equipos dependen de la financiación ajena. Si se dejara descuidar la cantidad de financiación ajena podría acarrear problemas financieros en un futuro por la devolución de los intereses de las deudas acarreadas.

#### 2.2.2.4. Ratio de Estabilidad

Este indicador relaciona las partidas del largo plazo del activo con las partidas del pasivo a largo plazo, esto es, el *patrimonio neto* y el *pasivo no corriente*. Esto indica la forma en la que los activos no corrientes son financiados por los recursos propios de la empresa y los recursos ajenos a largo plazo.

En este caso, esta ratio debe ser igual o inferior a la unidad, puesto que lo contrario significará que una parte del activo inmovilizado se encuentra financiado por créditos a corto plazo lo que, indudablemente, supondría una expectativa de incumplimiento de obligaciones de pago.

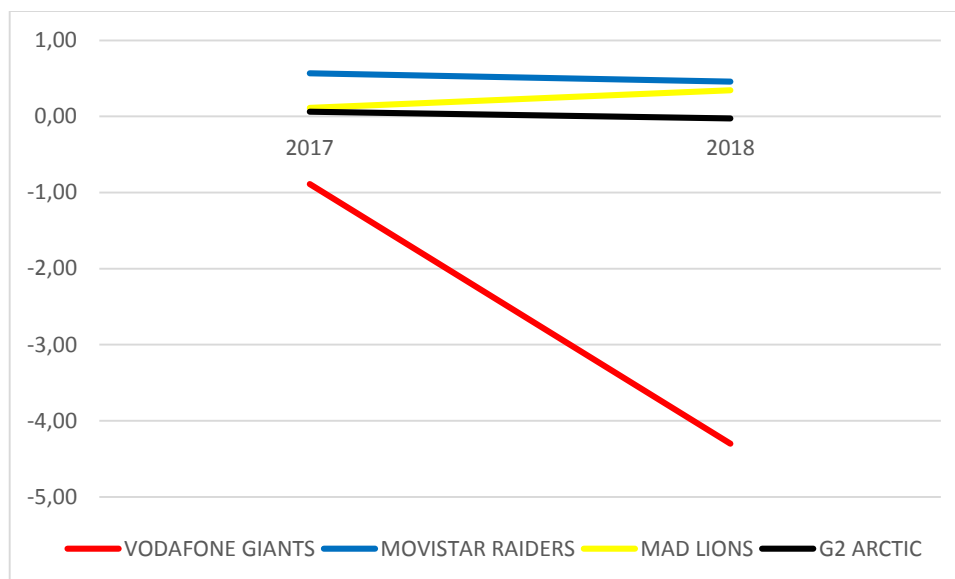
$$\text{Ratio de Estabilidad} = \frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Corriente}}$$

**Tabla 2.2.11. Evolución de la Ratio de Estabilidad**

	2017	2018
<b>VODAFONE GIANTS</b>	-0,89	-4,30
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	0,57	0,46
<b>MAD LIONS</b>	0,11	0,34
<b>G2 ARCTIC</b>	0,06	-0,03

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.2.12. Evolución de la Ratio de Estabilidad**



FUENTE: Elaboración propia.

Como se ha visto en la Tabla 2.1.7. el *activo no corriente* de los equipos no se ha incrementado mucho (incluso ha llegado a reducirse como en el caso de MOVISTAR RAIDERS), con excepción de MAD LIONS. Esto puede indicar pistas sobre el hecho de que en la mayoría de los casos esta ratio se ve reducida de un año a otro. Por lo tanto, es en el denominador donde se va a encontrar las diferencias entre los equipos.

VODAFONE GIANTS ve descendido su ratio debido al incremento del *pasivo no corriente*, ya que en el año anterior no disponía de obligaciones a largo plazo. El aumento de su *patrimonio neto* también ayuda a que se de esta situación. En este caso, su inversión de largo plazo está siendo financiada con *pasivo corriente*. G2 ARCTIC no sufre ningún aumento significativo del *activo no corriente*, pero en cambio su *patrimonio neto* pasa a ser negativo mientras que su *pasivo no corriente* aumenta considerablemente, provocando una disminución

de la ratio a valores negativos, pero considerablemente mejor que VODAFONE GIANTS.

MOVISTAR RAIDERS en cambio sufre un descenso de su *activo no corriente* y casi en la misma medida un descenso del *pasivo no corriente* que se ve mitigado el efecto con un leve aumento del *patrimonio neto*; con lo que el resultado de la ratio no varía en exceso. MAD LIONS es la única empresa que es capaz de aumentar su ratio por culpa del aumento de la partida de *activos no corrientes* y el descenso notable del *patrimonio neto*. En estos dos equipos, todo su *activo no corriente* está financiado por recursos de largo plazo.

### 2.3. Análisis de la rentabilidad de la empresa

Tras haber analizado las situaciones patrimoniales y de financiación de cada una de las empresas, ahora se pasará a examinar “como se encuentra la empresa”, es decir, como de rentable es la empresa para los distintos participantes de la misma.

“La rentabilidad es una magnitud relativa que puede definirse, de forma genérica, como el cociente entre un resultado y un nivel de inversión. (...) Para llevar a cabo un análisis de rentabilidad será necesario disponer de una cuenta de pérdidas y ganancias (de donde se obtendrá el numerador) y un balance de situación (de donde se obtendrá el denominador)”. (Archel Domench P., Lizarraga Dallo F., Sánchez Alegría S. y Cano Rodríguez M., 2015, pp. 300).

Al final, el objetivo de cada empresa o sociedad de carácter mercantil es generar riqueza de una manera u otra, con lo cual, este tipo de análisis resulta vital para conocer “la salud” de la empresa, y por lo tanto genera la necesidad de estudiarlo.

Este estudio de las entidades da paso al siguiente nivel. Como es lógico, cada empresa busca unos objetivos propios, llegando a ser diferentes entre empresas del mismo sector. Estas discrepancias, en tanto a los objetivos, vienen marcadas por la dualidad del riesgo y rentabilidad. En la literatura económica se entiende que a mayor riesgo mayor rentabilidad, y viceversa, a menor riesgo menor rentabilidad. Lo que genera una relación inversa, difícil de equilibrar.

Al final, cualquier tipo de rentabilidad relaciona dos medidas. Por un lado, el resultado de lo que se desea medir, y por otro, la cantidad de recursos empleados para conseguirlo. Con esa relación se logra hallar un porcentaje que indica cuanto por cada unidad de recursos empleados, se consigue obtener de beneficio o pérdida.

Para el trabajo que se viene realizando solo se va a analizar dos tipos de rentabilidades:

- La **rentabilidad económica** con la que se trata de identificar la renta obtenida con los diferentes factores de producción utilizados en una serie temporal, es decir, mide el rendimiento de cada factor de producción invertido en ese proceso.
- La **rentabilidad financiera** que compara la riqueza generada con los recursos propios de la empresa en un periodo determinado, indicando la rentabilidad o eficiencia de aquellos fondos propios invertidos en la empresa.

Los valores de las rentabilidades normalmente se usan como una medición del buen hacer de los distintos directores y/o gerentes de una sociedad. Para poder analizarlo es necesario el balance de situación de la empresa, como la cuenta de pérdidas y ganancias en aquellos años que se quiera estudiar.

### 2.3.1. Rentabilidad Económica (ROA)

La rentabilidad económica o más conocida como ROA del inglés “Return On Assets”, es un tipo de rentabilidad ligada a la parte del activo de las empresas, independientemente de cómo se hayan financiado, y de la presión fiscal del país. En nuestro caso, se va a expresar en forma de fórmula de la siguiente manera:

$$ROA = \frac{BAII}{\text{Activos Totales}}$$

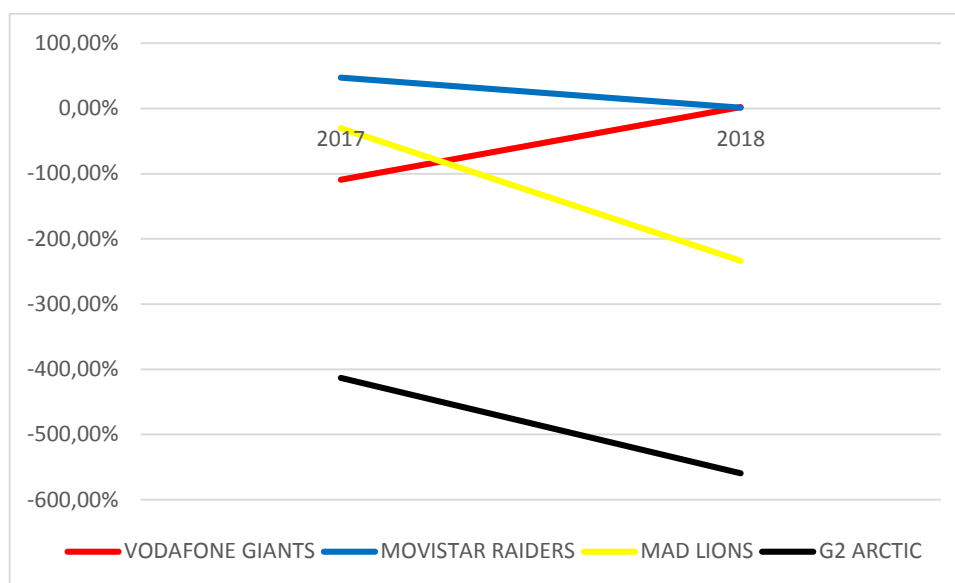
Siendo el BAIi los beneficios antes de intereses e impuestos. Siguiendo esa fórmula hemos obtenido la siguiente tabla:

**Tabla 2.3.1. Evolución del ROA en porcentaje.**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	-109,09%	2,30%
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	47,40%	1,08%
<b>MAD LIONS</b>	-30,39%	-233,67%
<b>G2 ARCTIC</b>	-413,30%	-559,53%

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.3.2. Evolución del ROA en porcentaje**



FUENTE: Elaboración propia.

En la Tabla 2.3.1. se distingue como la mayoría de las empresas presentan una media de la ratio del ROA negativo; sin embargo, la única empresa que consigue superar este déficit es MOVISTAR RAIDERS obteniendo una media del 24,24%. Este dato es alentador para la empresa puesto que es el único que muestra una rentabilidad alta en comparación con el resto de equipos.

VODAFONES GIANTS empezó el 2017 con un ROA muy negativo originado principalmente por la caída del resultado de explotación, llegando a cifras negativas (-289.919 €). En el siguiente año, esta situación retorna y obteniendo un resultado de explotación positivo por el gran aumento del importe neto de la cifra de negocios consiguen llegar a un ROA de positivo del 2,03%.

MOVISTAR RAIDERS en los dos años mantuvo unos resultados de explotación positivos que le han hecho mantener el ROA siempre positivo. En el último año este porcentaje cayó considerablemente pese a que el importe neto de la cifra de negocios aumento entorno al 10%, los gastos de personal aumentaron también alrededor del 77% y eso provocó un descenso en el resultado de explotación; resultando así en un ROA del 1,08%.

MAD LIONS y G2 ARCTIC tienen un ROA muy por debajo del resto. Estos dos equipos no son capaces de competir en cuanto a ingresos se refieren a VODAFONE GIANTS y MOVISTAR RAIDERS. Aunque sus ingresos aumentan levemente, los gastos aumentan en más proporción lo que induce a unos resultados de explotación muy negativos, llegando así a cifras negativas del ROA.

### 2.3.1.1. Rotación de Activos

Esta ratio es capaz de medir la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. Para poder analizar la rotación de activos expresaremos la formula como:

$$\text{Rotacion de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

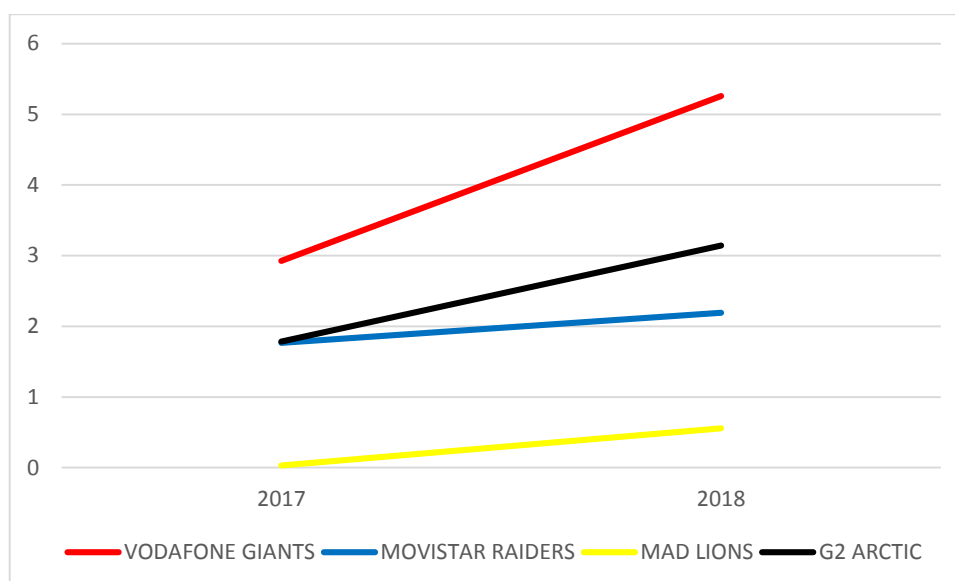
Lo que se pretende con este cociente es medir de forma eficiente el uso de los activos como generadores de renta. En la tabla siguiente se mostrarán los resultados que se han obtenido:

**Tabla 2.3.3. Evolución de la Rotación de Activos**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	2,93	5,26
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	1,76	2,19
<b>MAD LIONS</b>	0,03	0,56
<b>G2 ARCTIC</b>	1,79	3,14

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.3.4. Evolución de la Rotación de Activos**



FUENTE: Elaboración propia.

Esta ratio se puede interpretar como un indicador de en cuantas unidades monetarias invertidas en activos necesita la empresa para generar ventas. Como se pone de manifiesto en el Gráfico 2.3.4. existe una tendencia positiva en todos los equipos.

Los tres equipos que cuentan con ratios superiores a la unidad son VODAFONE GIANTS, MOVISTAR RAIDERS y G2 ARCTIC. Esto indica que son capaces de devolver en forma de unidades monetarias la inversión realizada. El caso más sorprendente es VODAFONE GIANTS, cuya rotación de activos es superior a 5.

El caso excepcional se encuentra en MAD LIONS, que debido a un importe neto de la cifra de ventas muy bajo no consigue recuperar la inversión acometida en los activos totales. Pese a que en el 2018 consigue mejorar este resultado, no es suficiente para la empresa.

#### 2.3.1.2. Margen sobre Ventas

En esta ocasión, esta ratio indica la cantidad de unidades monetarias vendidas se queda en la empresa como beneficio; lo que quiere decir cuánto ganamos por cada unidad monetaria que se factura en la empresa derivada de la prestación



de servicios o venta. Para la facilitación de su interpretación lo expresaremos en porcentajes. La expresión matemática para calcular dicha ratio es la siguiente:

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}}$$

**Tabla 2.3.5. Evolución del Margen sobre Ventas**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	-37%	0%
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	27%	0%
<b>MAD LIONS</b>	-1022%	-419%
<b>G2 ARCTIC</b>	-231%	-178%

FUENTE: Elaboración propia.

Destaca notablemente que en este aspecto ninguno de los equipos consigue sacar unos resultados aceptables, puesto que solo en el año 2017 MOVISTAR RAIDERS consigue obtener un 27% en esta ratio; que tras el transcurso de un año no consigue mantener y baja a un 0%.

El resto de equipos pese a que la tendencia es positiva, no consiguen solucionar este problema. En ningún equipo consiguen prestar servicios lo suficiente como para que la empresa pueda retener algún tipo de beneficio e incluso al tener resultados negativos, las empresas tienen que endeudarse para poder prestar servicios.

### 2.3.1.3. Descomposición de la Rentabilidad Económica

Para lograr un mayor entendimiento del concepto de rentabilidad económica, se puede descomponer dicha rentabilidad como la multiplicación de la rotación de activos y del margen sobre ventas.

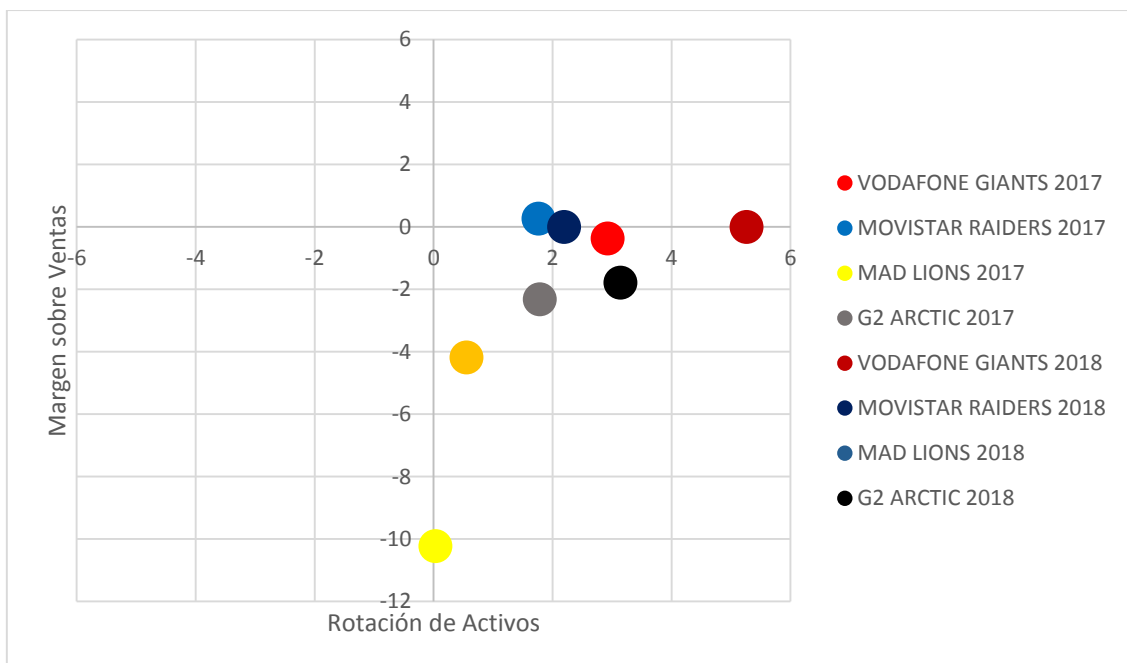
Esta forma permite conocer como está posicionada la empresa de una manera gráfica, siendo más sencilla su interpretación.

**Tabla 2.3.6. Descomposición de la Rentabilidad Económica**

	<b>ROTACION DE ACTIVOS</b>	<b>MARGEN SOBRE VENTAS</b>
<b>VODAFONE GIANTS 2017</b>	2,93	-0,37
<b>MOVISTAR RAIDERS 2017</b>	1,76	0,27
<b>MAD LIONS 2017</b>	0,03	-10,22
<b>G2 ARCTIC 2017</b>	1,79	-2,31
<b>VODAFONE GIANTS 2018</b>	5,26	0,00
<b>MOVISTAR RAIDERS 2018</b>	2,19	0,00
<b>MAD LIONS 2018</b>	0,56	-4,19
<b>G2 ARCTIC 2018</b>	3,14	-1,78

FUENTE: Elaboración propia.

**Gráfico 2.3.7. Descomposición de la Rentabilidad Económica**



FUENTE: Elaboración propia.

En esta representación del Gráfico 2.3.7. se muestran de manera rápida e intuitiva la posición de cada equipo.

El primer cuadrante del Gráfico 2.3.7. sería el ideal por cualquier empresa, tener una gran rotación de los activos y margen de ventas considerable. Por contrapartida, situarse en el tercer cuadrante sería la posición más desfavorable.

Las empresas mantienen una rotación de activos positiva mejorándola año a año; no obstante, no ocurre lo mismo con el margen de ventas. El margen de ventas de los equipos es bajo y en muchos casos negativos, por lo cual, la mayoría de los equipos se encuentran en el cuarto cuadrante. Es ahí donde se podría intuir que los equipos comparten esa característica.

### 2.3.2. Rentabilidad Financiera (ROE)

Según defiende Archel (2012), el ROE o “Return on Equity” en inglés. Es el tipo de rentabilidad de aquellas aportaciones de capital realizadas por los propietarios en calidad de financiación al patrimonio empresarial, así como los resultados obtenidos y no distribuidos. Según esta definición, para calcularlo se utilizará la siguiente expresión:

$$ROE = ROA + (ROA - CF) * L$$

Donde CF son los costes de la deuda, siendo el coste de cada empresa al desarrollar la actividad económica mediante créditos y préstamos para financiarse. Siendo la expresión matemática la siguiente:

$$CF = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo Total}}$$

L es el nivel de endeudamiento de cada empresa respecto a los recursos propios de la misma. Para calcular esos datos se utilizará la siguiente expresión:

$$L = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

En la siguiente tabla se ve cómo han ido evolucionando las empresas:

**Tabla 2.3.8. Evolución del ROE en porcentaje**

	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>VODAFONE GIANTS</b>	247%*	-2%
<b>MOVISTAR RAIDERS</b>	87%	1%
<b>MAD LIONS</b>	-32%	-310%
<b>G2 ARCTIC</b>	-645%	114%**

FUENTE: Elaboración propia.

\* El ROE perteneciente a VODAFONE GIANTS en el 2017 resulta positivo, sin embargo, esto no es real puesto que al hacer las multiplicaciones siguiendo la fórmula se obtiene una doble multiplicación negativa, quitando valor a su interpretación.

\*\* Lo mismo sucede en el caso de G2 ARCTIC en 2018. En este caso también obtenemos una multiplicación con dos valores negativos que convierte al resultado en positivo, restando valor interpretativo al resultado.

Al examinar la Tabla 2.3.8. y la expresión matemática del ROE observamos cómo algunos valores pierden su interpretación por culpa de los resultados matemáticos, como ocurre en VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC en los años 2017 y 2018 respectivamente.

Sin embargo, para MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS sí que mantienen su interpretación puesto que no hay problemas con el doble negativo. En ambos equipos se diferencia un claro descenso del ROE, condicionado en los dos equipos por el bajo nivel de ROA del que dispone la empresa.

A pesar de lo descrito anteriormente, se procederá a descomponer la rentabilidad financiera para poder sacar indicios sobre la situación de la empresa. Para realizarlo es importante determinar el signo de la diferencia entre la rentabilidad económica y el coste de la deuda.

VODAFONE GIANTS en el 2017 obtiene una diferencia negativa que en el 2018 se convierte en positivo por la gran mejora de la rotación de activos y el margen sobre ventas. El paso de una situación negativa a una positiva es importante por

el hecho de que pasas a obtener una rentabilidad superior al coste que pagas por las obligaciones frente a terceros.

MOVISTAR RAIDERS sufre de pasar de una situación en la que la diferencia de la rentabilidad económica frente a los costes de la deuda es positiva a una situación de igualdad entre la dicha diferente. Es causado en parte por descenso pronunciado del margen sobre ventas y un aumento de los costes de la deuda. En esta ocasión la situación de igualdad representa el apalancamiento nulo, es decir, no consigues tener una rentabilidad superior al coste de los fondos ajenos.

Los casos particulares de MAD LIONS y G2 ARCTIC son similares. Ambos tienen una situación negativa originada por un ROA negativo pronunciado en los dos años. Ambos equipos tienen unos costes de deudas casi nulos por lo que no serían un problema.

## CONCLUSIÓN

Tras haber realizado todo el análisis se pueden extraer las conclusiones siguientes:

En lo que respecta al análisis del sector, se comprueba que el sector está en una fase embrionaria. Los equipos de “eSports” están empezando a profesionalizarse y crear empresas con solidez en el mercado. Pese a que en España estas empresas están muy poco desarrolladas en comparación con otras de regiones como Korea, China o Japón; poco a poco están siguiendo sus pasos en la manera de hacer las cosas.

Este hecho se constata con el crecimiento de las ligas amateurs por toda España. Cada vez se realizan más torneos de este nivel lo que deriva la creación de nuevos equipos pequeños, provocando que las ligas profesionales tengan una mejor base formativa, fomentando así, la entrada de nuevos inversores en forma de patrocinio.

Respecto al análisis económico-financiero, al haber analizado empresas de diversos tamaños, se observa como cada empresa tiene una forma distinta de desarrollar su actividad económica. Entre ellas no se pueden sacar muchas similitudes puesto que cada una opera diferente en el mercado. Se podría decir que estas empresas no tienen un modelo genérico a seguir. Esto puede ser debido a a fase inicial de desarrollo en la que se encuentran este tipo de empresas.

Las similitudes que se pueden encontrar entre estas empresas son escasas. Los recursos que dedican al *activo corriente* son superiores a los del *activo no corriente*. Los *resultados del ejercicio* en el 2017 fueron negativos para la mayoría del grupo de empresas del estudio. En las ratios del corto plazo observamos claramente dos grupos diferenciados entre las sociedades; un primer grupo formado por VODAFONE GIANTS y G2 ARCTIC, y un segundo grupo compuesto por MOVISTAR RAIDERS y MAD LIONS. Esta diferencia entre ambos grupos sigue estando presente en las ratios del largo plazo.

En cuanto a las rentabilidades, tanto económica como financiera, no llegan a ser positivas en la mayoría de los casos debido a la gran dependencia de los resultados deportivos que acompañan a la generación de ingresos de las mismas.

Sin embargo, parece que el futuro que les espera a estas empresas no deja de ser brillante pese a los problemas actuales a los que deberán enfrentarse. Se puede considerar que tienen un futuro garantizado porque los más pequeños empiezan a jugar a los videojuegos a una edad temprana, generando un público objetivo asegurado en el porvenir. Pero no solo cuentan con un público infantil. Poco a poco, cada vez más equipos se forman bajo el respaldo de colegios y universidades.

Un hecho casual que ha provocado el aumento significativo del público de estos videojuegos ha sido la situación del COVID-19. Debido a las características inherentes de los “eSports”, las competiciones han podido desarrollarse sin inconvenientes. Esto no ha sido más que un golpe de suerte impulsando a los “eSports” provocando que hayan tenido más importancia que otros deportes más tradicionales.

## BIBLIOGRAFÍA

Archel Domench, P., Lizarraga Dallo, F., Sánchez Alegría, S., y Cano Rodríguez, M. (2015): “Estados Contables: Elaboración, análisis e interpretación”, Editorial PIRAMIDE 5ª Edición.

Llorente Olier, J.I. (2010): “Análisis de Estados Económico-Financieros”, Editorial CEF.

### Webs:

Asociación Española de Videojuegos (AEVI), (2018): “El sector de los videojuegos en España: impacto económico y escenarios fiscales”. Disponible en: [http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2018/01/1801\\_AEVI\\_EstudioEconomico.pdf](http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2018/01/1801_AEVI_EstudioEconomico.pdf) [Consulta: 24/03/2020]

Gametrack, ISFE (2019): “La Industria del videojuego en España 2018”. Disponible en: [http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2019/05/AEVI\\_Anuario\\_2018.pdf](http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2019/05/AEVI_Anuario_2018.pdf) [Consulta: “25/03/2020]

Gamoloco, eSports & live streaming consultancy (2019): “Twitch Top 10 Games”. Disponible en: <https://blog.gamoloco.com/twitch-top-10-games-of-2018-c1abae269cfc> [Consulta: 25/03/2020]

Asociación Española de Videojuegos (AEVI), (2018): “Libro blanco de los esports en España”. Disponible en: [http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2018/05/ES\\_libroblanco\\_online.pdf](http://www.aevi.org.es/web/wp-content/uploads/2018/05/ES_libroblanco_online.pdf) [Consulta: 28/03/2020]

Liga de Videojuegos Profesionales (LVP), (2020). Disponible en: <https://lvp.global/quienes-somos/> [Consulta: 10/04/2020]

Play The Game Agency, (2020). Disponible en: <http://www.playthegame.agency/infografias/el-aislamiento-dispara-las-visualizaciones> [Consulta: 11/04/2020]



Palco23, (2019): “Mediapro culmina la compra de la LVP por 22 millones de euros”. Disponible en: <https://www.palco23.com/marketing/mediapro-culmina-la-compra-de-la-lvp-por-22-millones-de-euros.html> [Consulta: 23/04/2020]

Movistar Esports, (2019): “Unos cuartos de final de récord”. Disponible en: [https://esports.as.com/worlds-2019/cuartos-final-record\\_0\\_1295270461.html](https://esports.as.com/worlds-2019/cuartos-final-record_0_1295270461.html) [Consulta: 12/04/2020]