

SpotME

Gestión Deportiva

**Facultad de Ciencias de la Salud y
el Deporte**



Hecho por: Juan Suárez, Nicolás Betancourt

Año Académico: 2024-2025

Grupo: M-41

Tutor: Victor Jimenez

Área: Plan de Negocio

Resumen del Plan de Empresa

Este trabajo de fin de grado plantea la creación de una plataforma digital que conecte a jugadores profesionales de eSports con empresas interesadas en patrocinios y colaboraciones en marketing. El objetivo es ofrecer una herramienta innovadora que impulse la visibilidad y el empoderamiento de los jugadores, facilitando al mismo tiempo a las marcas la identificación de perfiles adecuados para sus campañas. La plataforma funcionará como un marketplace en el que los jugadores podrán crear perfiles personalizados con datos demográficos, logros deportivos, actividad en redes sociales y otros elementos clave, mientras que las empresas podrán aplicar filtros según criterios como ubicación, número de seguidores o tipo de especialidad dentro de los eSports.

El desarrollo del proyecto incluirá un análisis del mercado potencial, con foco en jugadores profesionales de eSports en regiones como Norteamérica, Asia y Europa, así como en empresas pertenecientes a sectores como el deportivo, tecnológico y de moda que apuestan por estrategias de patrocinio. La plataforma se concibe como una solución tecnológica que optimiza el proceso de selección de embajadores, permitiendo una conexión más directa, segmentada y eficaz entre las marcas y los deportistas digitales, adaptada a las exigencias de un sector en constante evolución.

A largo plazo, la propuesta busca consolidarse como un referente global en la conexión entre deportistas y patrocinadores, ampliando su alcance a otras disciplinas deportivas e integrando tecnologías como inteligencia artificial, análisis de datos y sistemas de personalización para mejorar la experiencia de usuario y el valor de las colaboraciones. Además, se contempla la creación de programas de mentoría y redes de apoyo profesional, con el fin de fortalecer la comunidad de jugadores y facilitar su desarrollo dentro del ecosistema deportivo y empresarial.

Palabras clave: Marketplace, eSports, Patrocinios deportivos, Marketing deportivo.

Summary of the Business Plan

This final degree project proposes the creation of a digital platform that connects professional eSports players with companies interested in sponsorships and marketing collaborations. The goal is to offer an innovative tool that enhances the visibility and empowerment of players, while helping brands identify suitable profiles for their campaigns. The platform will function as a marketplace where players can create personalized profiles featuring demographic data, athletic achievements, social media activity, and other key elements. Meanwhile, companies will be able to apply filters based on criteria such as location, follower count, or specific eSports specialization.

The development of the project will include an analysis of the potential market, focusing on professional eSports players in regions such as North America, Asia, and Europe, as well as companies from sectors like sports, technology, and fashion that are investing in sponsorship strategies. The platform is conceived as a technological solution that optimizes the process of selecting brand ambassadors, enabling a more direct, segmented, and effective connection between brands and digital athletes, tailored to the demands of a constantly evolving industry.

In the long term, the proposal aims to become a global benchmark in connecting athletes with sponsors, expanding its reach to other sports disciplines and integrating technologies such as artificial intelligence, data analysis, and personalization systems to enhance the user experience and the value of collaborations. Additionally, the project envisions the creation of mentorship programs and professional support networks to strengthen the player community and support their development within both the sports and business ecosystems.

Keywords: Marketplace, eSports, Sports Sponsorships, Sports Marketing

Índice

1. Introducción	7
2. Definición o Identificación del Proyecto	9
2.1. Modelo Canvas	9
2.2. Idea de Negocio	9
2.3. Misión, Visión y Valores	10
2.4. Descripción General del Proyecto	11
2.5. Perfil de los Emprendedores	12
3. Análisis Estratégico	13
3.1. Análisis Interno	13
3.1.1. Modelo de las 7 S de McKinsey	13
3.1.2. Cadena de valor	14
3.2. Análisis Externo	16
3.2.1. Político	16
3.2.2. Económico	17
3.2.3. Socio cultural	18
3.2.4. Tecnológico	18
3.2.5. Ecológico	19
3.2.6. Legal	20
3.2.7. Análisis de la Competencia	21
3.3. DAFO	22
3.4. CAME	23
3.5. Establecimiento de Objetivos Estratégicos	24
4. Plan de Marketing	25
4.1. Decisiones en relación al producto	25
4.2. Decisiones con relación al precio:	27
4.3. Decisiones en torno a la distribución	27
4.4. Decisiones en torno a la comunicación	28
4.5. Personas	29
4.6. Procesos	29
4.7. Evidencia Física	30
5. Plan de Operaciones	31
6. Plan de Recursos Humanos	34
6.1. Organigrama	34
6.2. Descripción de funciones, competencias y responsabilidades	35
6.3. Sistema de reclutamiento y selección en SpotMe	36
	4

6.4. Tipos de contrato a realizar y política salarial	36
6.5. Funciones o procesos externalizados a terceras empresas	38
6.6. Costes Salariales	39
7. Plan Jurídico	40
8. Plan económico-financiero y viabilidad	42
8.1. Inversión inicial y financiación	42
8.2. Balance de situación	43
8.3. Ingresos y gastos del año 1 de funcionamiento	44
8.4. Cuenta de resultados a 5 años	45
8.5. Escenarios	47
9. Responsabilidad Social Corporativa	48
10. Cronograma	48
11. Conclusiones	50
12. Referencias Bibliográficas	51
13. Anexos	53

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Modelo Canvas SpotMe.....</i>	<i>9</i>
<i>Figura 2. Cadena de valor SpotMe.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 3. Mapa de procesos SpotMe.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 4. Diagrama de flujo vínculo patrocinador-jugador en SpotMe.....</i>	<i>55</i>
<i>Figura 5. Organigrama.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 6. Cronograma SpotMe.....</i>	<i>57</i>
<i>Figura 7. Logo de SpotMe.....</i>	<i>58</i>

Índice de Tablas

<i>Tabla 1. Análisis y valoración de atributos de los competidores.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 2. DAFO.</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 3. CAME.</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 4. Inversión inicial de SpotMe.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 5. Balance de la situación de SpotMe.</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 6. Ingresos y gastos del año 1 de funcionamiento de SpotMe.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 7. Cuenta de resultados a 5 años de SpotMe.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 8. Escenarios de SpotMe.</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 9. Costes salariales de SpotMe.</i>	<i>56</i>

1. Introducción

La competencia tradicional se desarrolla entre jugadores humanos en un entorno físico y analógico, lo que comúnmente se conoce como deporte competitivo. La popularidad de cada deporte varía según el país, con algunos destacando en deportes de pelota, otros en artes marciales y algunos en automovilismo. Estas disciplinas son ampliamente seguidas y representan una forma clave de entretenimiento y participación para muchas personas.

En los últimos años, los deportes competitivos tradicionales han enfrentado una creciente competencia por parte de un nuevo fenómeno: los eSports. Mientras que disciplinas como el fútbol se practican de manera convencional, con jugadores enfrentándose en espacios físicos, la tendencia está evolucionando hacia entornos digitales. A través de diversos dispositivos y videojuegos diseñados para la competición, los jugadores compiten entre sí frente a una audiencia en títulos como *League of Legends (LoL)*, *Counter-Strike: Global Offensive (CS:GO)*, *Valorant*, *Counter Strike*, *el FIFA* y *Defense of the Ancients 2 (DotA 2)*. Lejos de ser una simple moda, el constante aumento en la audiencia y los ingresos de esta industria demuestra su consolidación y crecimiento (Hallmann & Giel, 2013). Además, la industria de los videojuegos ha alcanzado un tamaño que supera incluso la combinación de los sectores de la música y el cine, consolidándose como una de las formas de entretenimiento más grandes y rentables en la actualidad.

Por su parte, los videojuegos se han convertido en un fenómeno de masas, lo que ha generado un creciente interés en torno a diversas cuestiones estratégicas y oportunidades para los gestores. La difusión de innovaciones tecnológicas, como los teléfonos inteligentes, ha permitido la entrada de nuevos competidores al mercado, aumentando la intensidad competitiva. Las empresas consolidadas deben seguir profesionalizando sus modelos de negocio, adaptando con rapidez y flexibilidad sus estrategias y procesos de marketing (Marchand & Hennig-Thurau, 2013).

En este contexto, nace el concepto de nuestra plataforma digital, creada para vincular a jugadores profesionales de eSports con marcas y patrocinadores que deseen vincularse con ellos para campañas de publicidad y alianzas comerciales. La propuesta se fundamenta en la creación de un mercado innovador que funcione como enlace entre los jugadores y las compañías, simplificando la búsqueda, selección y contratación de jugadores para acuerdos de patrocinio. Inspirados en plataformas digitales como Malt, la plataforma facilitará a los jugadores la creación de perfiles a medida donde puedan exponer y posicionar su imagen, éxitos y principios, mientras que las marcas tendrán la posibilidad de identificar a los embajadores que mejor se correspondan con sus metas y valores de marca.

Este modelo busca transformar el acceso a los patrocinios en los eSports, haciéndolo más equitativo y accesible para todos los jugadores, independientemente de su género. Tradicionalmente, las oportunidades de patrocinio han estado dominadas por ciertos perfiles, como las agencias de representación, dejando a muchos talentos sin visibilidad. A través de la tecnología, la innovación y un enfoque inclusivo, esta plataforma redefine la gestión de alianzas comerciales en los deportes electrónicos, abriendo nuevas oportunidades para los jugadores y contribuyendo al desarrollo sostenible de la industria en España.

2. Definición o Identificación del Proyecto

2.1. Modelo Canvas

Figura 1.

Modelo Canvas SpotMe

Modelo Canvas				
Socios clave - Equipos profesionales y ligas de eSports - Marcas tecnológicas, gaming y lifestyle - Organizadores de torneos y federaciones de eSports	Actividades clave - Desarrollo y mantenimiento de la plataforma - Adquisición de usuarios (jugadores y marcas) - Estrategia de monetización - Estrategia de marketing y expansión	Propuesta de valor Conectamos jugadores profesionales de eSports con patrocinadores y marcas de forma rápida, eficiente y transparente. Los jugadores pueden exhibir su imagen, estadísticas y logros para atraer oportunidades de patrocinio.	Relaciones con clientes - Plataforma autogestionable: Registro, creación y gestión de perfiles con filtros para conectar jugadores y marcas. - Servicios premium: Asesoría en branding, visibilidad y negociación de patrocinios.	Segmentos de clientes - Jugadores profesionales y semiprofesionales de eSports - Equipos y organizaciones de eSports - Agencias de representación y management - Marcas y patrocinadores interesados en gaming
	Recursos clave - Red de contactos en la industria de eSports - Tecnología y herramientas de análisis de datos - Equipo de marketing y gestión de comunidad - Agentes y managers de eSports		Canales - Redes sociales y marketing digital - Equipos y ligas de eSports - Eventos, ferias y torneos de gaming	
Estructura de costes - Desarrollo y mantenimiento de la plataforma - Marketing y adquisición de usuarios - Seguridad y protección de datos			Fuentes de ingresos - Planes de suscripción - Comisión por acuerdos de patrocinio - Publicidad y espacios patrocinados	

Nota. Business Model Canvas de SpotMe, a partir de elaboración propia.

2.2. Idea de Negocio

La idea surge de la búsqueda de una oportunidad que combinara el desarrollo digital con una industria en crecimiento como el entorno de los eSports, donde la falta de plataformas específicas para jugadores profesionales y semiprofesionales representa una brecha por explotar. El proyecto nació a partir de la intención inicial de representar atletas, pero al considerar que se trataba de un modelo de negocio tradicional, decidimos innovar adoptando la estructura de marketplaces exitosos como Airbnb, Booking y Malt. Estas plataformas nos inspiraron a combinar sus

modelos para crear una solución digital que conecte jugadores con patrocinadores de manera eficiente y transparente.

La idea tomó forma durante una conversación donde compartimos anécdotas y experiencias personales. Nicolás destacó el potencial de los eSports, mientras que Juan aportó su conocimiento sobre jugadores y su visión de la industria. Inicialmente, habíamos considerado desarrollar la idea en el sector del fútbol, pero la alta demanda y el ya existente desarrollo nos llevó a redirigir el proyecto hacia los eSports, donde a pesar que no contábamos con mayor conocimiento y contactos nos hizo indagar e investigar más al respecto. Además, tuvimos la oportunidad de hablar con un jugador de eSports y conocer su experiencia y necesidades dentro de lo que es la representación o exhibición de su imagen como marca, lo que nos permitió comprender mejor los desafíos y las oportunidades que enfrentan varios jugadores en la actualidad. A partir de este análisis, nos dimos cuenta de que este modelo permitiría que los jugadores pudiesen ser localizados por patrocinadores y que las empresas podrían encontrar talento e imagen que se ajuste a sus valores e ideales dependiendo de la campaña, convirtiéndolos en nuestros clientes exponenciales.

2.3. Misión, Visión y Valores

Misión: Conectar a jugadores tanto profesionales como semiprofesionales de eSports con marcas y patrocinadores a través de una plataforma digital que facilite colaboraciones y oportunidades de patrocinio. Buscamos optimizar la visibilidad de los jugadores y ofrecer a las empresas una herramienta eficiente para encontrar talento alineado con sus objetivos de marketing y valores de marca.

Visión: Ser la plataforma líder en patrocinio y branding deportivo para jugadores de eSports, impulsando la profesionalización y equidad en los eSports a través de digitalización y de estrategias de marketing. Queremos redefinir la forma en que las

empresas y jugadores se conectan, generando oportunidades para todas las partes involucradas.

Valores:

Transparencia y Confianza: Brindamos procesos sencillos y eficaces que facilitan la confianza entre los jugadores y los patrocinadores porque todos los acuerdos están firmados bajo principios de sinceridad, ética profesional y respeto.

Inclusión y Diversidad: Nosotros nos comprometemos a darle la misma oportunidad y trato a todos los jugadores, sin importar su procedencia, nacionalidad o su nivel profesional, creando así una extensa comunidad diversa que represente la esencia del jugador de eSports.

Innovación y Desarrollo: Apostamos por el crecimiento continuo de los jugadores y la evolución del ecosistema de eSports. Nuestra plataforma no solo conecta talento con patrocinadores, sino que también impulsa el desarrollo profesional de los jugadores mediante herramientas tecnológicas avanzadas, formación estratégica y acceso a nuevas oportunidades dentro de la industria.

2.4. Descripción General del Proyecto

SpotMe es un proyecto que tiene como objetivo generar una conexión entre patrocinadores y jugadores de eSports. De la misma manera, crear una comunidad a través de la plataforma manteniendo nuestros valores como la innovación, empoderamiento, diversidad, son pilares fundamentales para el crecimiento del SpotMe. Partiendo de la base de tecnologías emergentes y estrategias de marketing digital, potenciar la imagen personal de los jugadores con el fin de promover un entorno fiable y transparente. Radicándose inicialmente en España, al ser una plataforma digital el alcance resulta exponencial. Establecer convenios con sponsors y jugadores resulta indispensable para fortalecer la representación y el

posicionamiento del entorno de los eSports convirtiéndonos en líderes en el mercado digital deportivo.

2.5. Perfil de los Emprendedores

Somos Juan David y Nicolás, dos estudiantes de Gestión Deportiva apasionados por el deporte desde muy jóvenes, con una visión en común: impulsar la industria deportiva a través de la digitalización y la innovación.

Nuestra amistad y colaboración se ha fortalecido a lo largo de los últimos años, compartiendo ideas y objetivos sobre cómo mejorar la representación de atletas en el mercado deportivo, especialmente en el sector de los eSports.

Juan David: Con experiencia en el mundo del fútbol y otros deportes, Juan David ha tenido la oportunidad de conocer agentes deportivos y jugadoras profesionales. Su motivación por los eSports surge a raíz de su relación con los videojuegos desde niño y con su relación con jugadores profesionales y semiprofesionales, quienes compartieron sus experiencias con agencias de representación y el impacto que tienen en su carrera. Esta cercanía le ha permitido identificar una gran oportunidad para potenciar el talento de los jugadores, visibilizando sus logros y mejorando su acceso a patrocinadores.

Nicolás: Desde Ecuador, Nicolás ha estado vinculado al fútbol desde pequeño, con experiencias en Liga de Quito y conexiones con futbolistas y agentes deportivos. Su interés por la representación de atletas nació al compartir de cerca con jugadores y observar cómo las agencias gestionaban sus carreras. Esta experiencia le ha permitido comprender las necesidades del mercado deportivo y cómo la digitalización puede transformar la relación entre jugadores y marcas.

Nuestra visión compartida: Ambos creemos que los eSports están en pleno crecimiento y que existe una gran oportunidad para profesionalizar la explotación de la imagen de los jugadores, creando un espacio donde ellos puedan gestionar su

propia carrera con autonomía y acceder a patrocinios de manera justa y transparente. Con nuestra experiencia, pasión y compromiso, queremos desarrollar una plataforma que no solo impulse la industria deportiva en el entorno de los eSports, sino que también contribuya a la igualdad de oportunidades para los jugadores.

3. Análisis Estratégico

3.1. Análisis Interno

3.1.1. Modelo de las 7 S de McKinsey

- 1. Estrategia (Strategy):** La estrategia de SpotMe se basa en conectar jugadores de esports profesionales y amateurs con sponsors que compartan los mismos valores. Asimismo aprovechar el crecimiento tanto del sector de videojuegos profesionales como las plataformas digitales. Tener una expansión hacia nuevos mercados alineándose con nuestra misión y visión.
- 2. Estructura (Structure):** En cuanto a nuestra estructura, poder mantener una división de departamentos funcionales asegurando tener una colaboración con un constante feedback en todas las áreas. A su vez, realizar reuniones trimestrales para evaluar los objetivos planteados y su avance.
- 3. Sistemas (Systems):** Proyectar un modelo tecnológico flexible que vaya acorde a la expansión de la plataforma. Manteniendo un modelo de servidores sostenibles con una alta capacidad de protección de datos.
- 4. Valores compartidos (Shared Values):** Hacer énfasis en valores como la Innovación, transparencia y responsabilidad social son fundamentales para el desarrollo de nuestra cultura como organización. Asegurándonos de tener una visión compartida entre todos los miembros de la organización.
- 5. Habilidades (Skills):** Desarrollo de software, métricas de datos, conocimiento del sector deportivo en este caso el sector de los eSports, habilidad para ser el punto de intermediación y poder conectar a jugadores con patrocinios.

- 6. Estilo (Style):** Implementar un modelo de gestión basado en la comunicación, innovación, respeto y una alta capacidad de adaptarse a las distintas circunstancias que aparezcan en nuestra trayectoria. Impulsar a la creatividad y a una alta participación de ideas por parte del equipo.
- 7. Personal (Staff):** Especialistas en desarrollo de software, parte operativa, equipo legal, marketing y ventas. Es crucial para nuestro crecimiento implementar formaciones continuas para así mantenernos adaptándonos a las nuevas tendencias y avances respectivos.

3.1.2. Cadena de valor

La cadena de valor propuesta recoge los elementos esenciales para la creación y entrega de valor por parte de SpotMe, incluyendo actividades clave y recursos estratégicos. El esquema completo se encuentra en el anexo 13.1.

Eslabones de apoyo:

Gestión estratégica: Organización, liderazgo y toma de decisiones que definen la dirección de la plataforma. Implica reconocer oportunidades de mercado, establecer metas a corto y largo plazo y distribuir recursos de manera eficaz para lograrlas.

Innovación tecnológica: Evolución e integración continua de tecnologías emergentes (como inteligencia artificial, big data o el aprendizaje automático) en la plataforma, con la finalidad de potenciar la experiencia del usuario, perfeccionar procedimientos y conservar la ventaja competitiva.

Alianzas Estratégicas: Colaboraciones o acuerdos clave con otras organizaciones relevantes del sector (como desarrolladores de videojuegos, plataformas digitales o agencias de representación, fortaleciendo la posición competitiva y ampliando el alcance de la plataforma.

Capacitación del Equipo: Programas formativos orientados a desarrollar y mantener actualizadas las habilidades y conocimientos del equipo, para de esta manera alcanzar un alto rendimiento y adaptación a las constantes evoluciones del sector.

Recursos Humanos: Proceso de selección, incorporación, retención y motivación de personal altamente capacitado y alineado con la cultura organizacional, para asegurar la calidad y eficiencia del servicio de nuestra plataforma.

Seguridad de la plataforma: Protocolos que protejan la privacidad de los usuarios, garanticen la seguridad informática y aseguren el cumplimiento de normativas sobre protección de datos.

Eslabones primarios controlables:

Captación de jugadores y sponsors: Proceso en el que el objetivo será identificar, atraer y fidelizar tanto a talentos profesionales de eSports como a marcas patrocinadoras interesadas en este sector.

Matchmaking Personalizado: Sistema que utiliza algoritmos avanzados para conectar jugadores y patrocinadores de manera precisa, considerando variables específicas como audiencia, rendimiento competitivo y valores de marca, logrando alianzas relevantes y efectivas.

Atención y Soporte al Usuario: Servicio dedicado a resolver dudas, inconvenientes técnicos y consultas de jugadores y patrocinadores. Un servicio de calidad para mejorar la experiencia del usuario y mantener una fidelización constante.

Generación de Contenido Exclusivo: Producción y difusión de material único y especializado para usuarios de la plataforma, incluyendo tutoriales, webinars, entrevistas con profesionales del sector para fortalecer el vínculo con la comunidad.

Eslabones primarios no controlables:

Engagement de la comunidad: Grado de participación, interacción y fidelidad que los usuarios (jugadores y patrocinadores) muestran dentro de la plataforma y en sus redes digitales.

Adaptación al mercado: Capacidad de la plataforma para ajustarse a las tendencias, necesidades y comportamientos del sector de los eSports y del marketing digital.

3.2. Análisis Externo

Para llevar a cabo un análisis externo integral que se centre en la industria de los eSports, consideramos tener en cuenta los factores PESTEL, que incluyen: Factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales. Este modelo analiza factores externos que podrían afectar a una plataforma digital como SpotME diseñada para vincular a jugadores profesionales y semiprofesionales con patrocinadores como marca, asegurando que la imagen del jugador se muestre adecuadamente.

3.2.1. Político

Nuestra plataforma se ve afectada por la ley de servicios digitales y la ley de mercados digitales impuesta por la comisión europea, la cual tiene como premisa crear un entorno digital más seguro en el que se protejan los derechos fundamentales de los usuarios de servicios digitales.(Comisión Europea, 2024). Lo cual para nuestro negocio es fundamental de cara a poder instalarse en el mercado, evitando monopolios de grandes empresas tecnológicas apropiándose del mercado lo cual nos da un punto de partida para lograr una intermediación entre los patrocinadores y jugadores de eSports.

Asimismo, tendremos que regirnos a la Ley Orgánica de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales. De igual manera está regulada por el reglamento general de protección de datos de la Unión Europea. Al manejar

datos, contratos y cifras tendremos que asegurar que los datos brindados no sean vulnerados para continuar con la fiabilidad de nuestra plataforma.

3.2.2. Económico

El sector de los esports en España ha emergido como un pilar fundamental para la economía digital, no solo por su contribución al Producto Interior Bruto (PIB), sino también por su impacto en la generación de empleo, la inversión privada y la transformación del entretenimiento. En los últimos años, los esports han experimentado un proceso de profesionalización y expansión global que ha incrementado su peso en la industria del deporte y el ocio digital.

En términos financieros, los esports en España generaron más de 35 millones de euros en ingresos en 2023, con un crecimiento proyectado del 12% anual hasta 2026 (Newzoo, 2023). El país cuenta con una red de equipos profesionales, academias y ligas nacionales como la Superliga de League of Legends, organizada por LVP, que atrae a miles de espectadores y patrocinadores de marcas internacionales (LVP, 2023). Además, el sector emplea a más de 800 profesionales en áreas como producción audiovisual, marketing, gestión de eventos y desarrollo tecnológico (AEVI, 2023).

El gasto de los aficionados en videojuegos y esports alcanzó los 2.300 millones de euros en 2022, consolidando a España como el cuarto mercado europeo en consumo de videojuegos y competiciones digitales (AEVI, 2023). A nivel de patrocinio, las marcas han incrementado su inversión en esports, con acuerdos que superan los 20 millones de euros en 2024, destacando asociaciones estratégicas entre equipos como KOI y empresas como Movistar, Finetwork y McDonald's (Esports Bureau, 2024).

3.2.3. Socio cultural

En relación al ámbito social, es evidente el crecimiento tanto de los eSports como de las plataformas digitales que potencian industrias. Cada vez más las nuevas generaciones están más relacionadas con TikTok, Twitch y demás plataformas lo cual incrementa la capacidad de visibilidad que pueden alcanzar patrocinios deportivos. A su vez, las nuevas generaciones tienen diferentes formas de consumir deporte, por lo cual los deportes de videojuegos son altamente consumidos por parte de la sociedad. Es por esto que nuestra plataforma debe adaptarse junto con el patrocinio y los eSports para realizar un impacto en el mercado. Asimismo, entendemos que dependiendo el lugar geográfico existe mayor y menor visibilidad. En mercados consolidados como Norteamérica, Asia y algunas partes de Europa, los eSports cuentan con una infraestructura avanzada y una gran audiencia, lo que genera mayores oportunidades de patrocinio.

3.2.4. Tecnológico

La tecnología ha transformado profundamente el mundo del deporte, revolucionando la experiencia de los aficionados, la comercialización y la inclusión social. Las transmisiones en alta definición, la realidad aumentada y la realidad virtual han elevado la forma en que los seguidores disfrutan los eventos deportivos, permitiéndoles acceder a repeticiones instantáneas, múltiples ángulos de cámara y datos en tiempo real (Lazaro, 2024). Además, en los esports, las plataformas digitales han impulsado el crecimiento del sector al facilitar la conexión entre jugadores, equipos, patrocinadores y audiencias globales, aumentando su visibilidad y generando nuevas oportunidades profesionales.

Las plataformas de networking digital, como las que buscan vincular a jugadoras con patrocinadores, se inspiran en modelos como Malt, un mercado multi especializado que reúne a autónomos de profesiones intelectuales no reguladas y los conecta con más de 70,000 clientes. En estas plataformas, los usuarios pueden crear un perfil de forma gratuita, completándolo con su experiencia, datos de desempeño e intereses

comerciales. Esto permite a las empresas desarrollar campañas de marketing más personalizadas y optimizar el rendimiento de su inversión al encontrar perfiles que se ajusten mejor a sus objetivos (Malt, s.f.)

La inteligencia artificial (IA) ha revolucionado los deportes de alto nivel, mejorando el monitoreo del rendimiento, las estrategias tácticas y la seguridad de los atletas. Además, su implementación ha optimizado la localización de talentos, la valoración del desempeño y la segmentación de públicos en campañas de patrocinio. También se ha incorporado la tecnología *blockchain* para garantizar la transparencia y rastreabilidad de los acuerdos comerciales (Blanchet, s.f.).

Sin embargo, el uso de estas tecnologías ha generado preocupaciones sobre la gestión de datos, lo que ha llevado a sindicatos y asociaciones de atletas a exigir principios de privacidad, transparencia y ética en su aplicación. Los deportistas han asumido un rol clave en estos debates, dada su influencia social y el impacto que la tecnología en el deporte puede tener en otros ámbitos.

3.2.5. Ecológico

Al ser una plataforma digital, el impacto que tenemos no es el más prominente. Sin embargo, entendemos que la tendencia de las empresas va enfocado en la responsabilidad social corporativa teniendo como premisa alinearse con empresas que compartan los mismos valores en relación con la sostenibilidad e iniciativas eco-friendly. Por otro lado, abordar el consumo de la huella de carbono que es el resultado del consumo energético para mantener la infraestructura tecnológica para soportar nuestras actividades digitales (Ecodes, 2024). Es por esto que inclinarnos por tener un modelo de energía renovable será fundamental para operar dentro de una estructura tecnológica más sostenible con menor consumo energético. Ahora bien, como plataforma prevemos manejar una cantidad grande de datos lo requiere servidores adaptados a servidores que funcionen con energía renovable.

3.2.6. Legal

La salvaguarda de la información personal es un factor crucial que debe considerarse en nuestra plataforma, dado que se gestionará información delicada de los jugadores, tales como su nombre, edad, imagen y otros datos vinculados a su perfil profesional. El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea define los fundamentos jurídicos para la recolección, tratamiento y almacenamiento de información personal. Esto exige que la plataforma disponga de políticas explícitas de privacidad y consentimiento informado (Agencia Española de Protección de Datos, s.f).

Por otro lado, consideramos la Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad, pues establece el marco regulador para los contratos de patrocinio publicitario. Según el artículo 22, el patrocinio implica que el patrocinado, a cambio de una ayuda económica, se compromete a colaborar en la publicidad del patrocinador (Ley 34/1988, 1988).

Esta normativa es clave para plataformas digitales como la nuestra, que conectan jugadores de esports con patrocinadores, ya que regula los acuerdos de visibilidad y promoción dentro del ecosistema de los deportes electrónicos. Las plataformas deben garantizar que las condiciones de patrocinio cumplan con la legislación vigente, evitando cláusulas abusivas o conflictos legales relacionados con la publicidad engañosa o no autorizada. Además, es esencial considerar el cumplimiento de normativas complementarias, como la Ley de Competencia Desleal y regulaciones específicas sobre publicidad en medios digitales, para ofrecer un entorno seguro y transparente tanto para jugadores como para empresas patrocinadoras.

3.2.7. Análisis de la Competencia

Tabla 1.

Análisis y valoración de atributos de los competidores.

Empresa	Descripción	Público Objetivo	Diferenciación
Rebold Shakers	Agencia de eSports y Gaming	Marcas, equipos de esports, plataformas de gaming.	Focaliza en la estrategia de marketing digital y data-driven, proporcionando un enfoque centrado en el rendimiento y ROI de las campañas de marketing.
I3tcraft	Agencia de Gamers	Equipos de esports, marcas del sector gaming.	Enfoque integral en la creación de contenido y gestión de equipos profesionales de esports, desarrollando estrategias de crecimiento a largo plazo.
Play The Game Agency	Agencia independiente de Marketing en comunidades Digitales y Gaming	Jugadores, marcas, equipos y empresas tecnológicas.	Especialización en la representación de jugadores y equipos, creando vínculos con marcas de alta gama, además de ofrecer servicios de formación y análisis.

Nota. Valoración de criterios para el análisis de la competencia, a partir de elaboración propia.

3.3. DAFO

Tabla 2.

DAFO.

Debilidades	Amenazas
Como debilidades, el proyecto enfrenta problemas de marca en sus inicios, lo que dificulta atraer jugadores y patrocinadores. También depende de que los usuarios adopten nuevas tecnologías, lo cual puede ser un reto para quienes no están familiarizados con herramientas digitales. La escasez de capital inicial puede ralentizar el desarrollo y la promoción, y el uso de big data exige un estricto cumplimiento de las normativas de privacidad y protección de datos.	Una amenaza relevante es la competencia de plataformas ya consolidadas con mayor presencia en el mercado. También preocupan las posibles restricciones derivadas de la ley de servicios digitales, que podrían limitar los patrocinios. Por último, la volatilidad del sector, con juegos que ganan y pierden popularidad rápidamente, puede afectar tanto a los jugadores especializados como al interés de los patrocinadores.
Fortalezas	Oportunidades
La plataforma se distingue por digitalizar la autopromoción y los patrocinios entre jugadores profesionales y marcas. Permite a los deportistas crear perfiles personalizados, ser categorizados según sus valores e imagen, y conectar directamente con sponsors. Además, ofrece asesoría estratégica y cuenta con una red amplia de contactos que facilita campañas publicitarias efectivas y beneficiosas para ambas partes.	La demanda de patrocinios en eSports está en alza, con más empresas buscando embajadoras que se alineen con su imagen. Marcas del deporte tradicional ven en los eSports una vía para innovar y mejorar su reputación. El auge de la inversión en medios digitales impulsa el patrocinio online y refuerza el valor de plataformas como la nuestra. Detectamos una necesidad clara: conectar a patrocinadores con jugadores que encajen con sus valores y objetivos de marca.

Nota. DAFO, a partir de elaboración propia.

3.4. CAME

Tabla 3.

CAME.

Corregir	Afrontar
Desarrollando un plan integral que combine la creación de una sólida imagen de marca con la implementación de medidas de seguridad y privacidad desde el inicio. Debemos incluir una propuesta de valor que permita hacer alianzas con actores de referencia para construir credibilidad en la plataforma y el cumplimiento del RGPD a través de herramientas de cifrado y almacenamiento seguro. Con estas medidas, se consolidará la imagen de marca, facilitando la captación de los primeros jugadores y patrocinadores.	Para captar a grandes marcas en los primeros pasos, la plataforma necesita poner en marcha una estrategia de expansión gradual que fomente la credibilidad y la confianza en los patrocinadores. Consideramos que es preferible iniciar con marcas en auge en el sector del juego, la tecnología y los eSports, definiendo ejemplos exitosos que funcionen como guía para captar a patrocinadores de gran magnitud en el futuro. Además, una alternativa es el modelo freemium que brinda a las compañías la posibilidad de utilizar algunas características de la plataforma sin pagar, proporcionándoles la posibilidad de valorar su eficacia antes de hacer una inversión considerable.
Mantener	Explotar
Potenciar la ventaja competitiva de la plataforma a través de establecer una fuerte red de vínculos con jugadores y empresas, mediante pactos estratégicos que simplifiquen la puesta en marcha de campañas de publicidad a medida, produciendo un efecto directo y aumentando el valor para ambos	Crear alianzas estratégicas con agencias de representación deportiva, que administren el aspecto contractual y jurídico de los patrocinios, mientras que nuestra plataforma se centre en la imagen, la activación de la marca y el marketing digital. Establecernos como la plataforma líder en la intermediación

lados.	de patrocinios digitales, proporcionando a las marcas un sistema claro, con indicadores que influyen en el desempeño de las campañas y la visibilidad de las entidades participantes.
--------	---

Nota. CAME, a partir de elaboración propia.

3.5. Establecimiento de Objetivos Estratégicos

Expansión Internacional: Fortalecer nuestra presencia en el mercado español durante los primeros dos años y expandirnos al mercado de los eSports europeo y americano, donde tiene un enorme potencial de expansión, para posteriormente enfrentar el mercado de asiático.

Captación de Talento de Relevancia: Promover la incorporación de jugadores profesionales y semiprofesionales de gran tamaño a nuestra plataforma, incrementando de esta manera la visibilidad y la confianza de otros jugadores y patrocinadores.

Convenios Exclusivos con Empresas: Crear convenios de cooperación con marcas que deseen patrocinar a jugadores de eSports únicamente a través de nuestra plataforma, asegurando ventajas competitivas para ambos lados.

Alianzas Estratégicas con Equipos y Asociaciones: Establecer convenios con equipos, entidades deportivas y federaciones para impulsar nuestra plataforma como un recurso adicional para la administración de patrocinio de sus jugadores.

Capacitación y Asesoría: Proporcionar programas de formación para los jugadores en asuntos relacionados con la imagen personal, las redes sociales, la negociación y los derechos jurídicos, mejorando de esta manera su habilidad para administrar contratos de patrocinio.

4. Plan de Marketing

4.1. Decisiones en relación al producto

SpotMe se presenta como una innovadora plataforma digital tipo marketplace diseñada para facilitar la interconexión entre jugadores profesionales de eSports y empresas interesadas en establecer acuerdos de patrocinio o colaboraciones de marketing. La plataforma distingue dos tipos principales de usuarios: jugadores y empresas, cada uno con planes diseñados para satisfacer sus necesidades específicas y fomentar el crecimiento del ecosistema eSport.

Para los jugadores profesionales: SpotMe ofrece una suscripción mensual y anual que brinda acceso completo a todas las herramientas de visibilidad, formación y networking:

Plan Profesional Mensual – 19,99 € al mes

Incluye la creación de un perfil personalizado con datos demográficos, logros deportivos, redes sociales, disciplina eSport, zona geográfica, disponibilidad para torneos, y portfolio multimedia. Permite acceso a la sección de formación y mentoría, participación en eventos de networking y acceso a las oportunidades de patrocinio en tiempo real.

Plan Profesional Anual – 199,99 € al año

Incluye todos los beneficios del plan mensual, con acceso prioritario a convocatorias de patrocinio, descuentos exclusivos en productos y servicios de gaming, y visibilidad preferente en los resultados de búsqueda de las empresas. Además, SpotMe fomenta el desarrollo integral de los jugadores mediante recursos como:

- Programas de mentoría personalizada y formación especializada (marca personal, redes sociales, imagen profesional, negociación de contratos).
- Participación en torneos internos y espacios de intercambio profesional.

- Panel de seguimiento de colaboraciones y contratos, para facilitar la gestión administrativa.

Para las empresas: Las empresas que deseen usar SpotMe para encontrar talento también pueden suscribirse a dos planes:

Plan Empresa Mensual – 29,99 € al mes

Permite acceso a una base de datos avanzada con filtros por disciplina eSport, número de seguidores, engagement, ubicación y experiencia. Ofrece herramientas para contactar directamente con jugadores, ver estadísticas de perfiles y gestionar campañas de colaboración.

Plan Empresa Anual – 299,99 € al año

Ofrece las mismas funcionalidades que el plan mensual, con ventajas añadidas como publicación destacada de convocatorias, acceso anticipado a nuevos talentos, y soporte personalizado para campañas de patrocinio o scouting.

SpotMe se diferencia por su enfoque comunitario e integral, que no se limita a conectar marcas con jugadores, sino que apuesta por el crecimiento profesional del ecosistema eSport. La plataforma se actualiza constantemente para mostrar perfiles destacados, basándose en actividad, interacción, logros y feedback recibido.

La esencia de SpotMe se sustenta en tres pilares fundamentales:

Especificidad: es el único espacio digital diseñado exclusivamente para la conexión entre jugadores de eSports y patrocinadores.

Desarrollo Integral: ofrece recursos para aprender, crecer y profesionalizarse en el mundo eSport.

Comunidad: crea un entorno colaborativo donde jugadores y empresas coexisten, comparten experiencias y se enriquecen mutuamente.

Además, SpotMe colaborará con marcas, equipos de eSports, plataformas de streaming, organizadores de torneos, y academias de formación para ofrecer una experiencia 360° a sus usuarios.

4.2. Decisiones con relación al precio:

SpotMe adoptará un modelo freemium con acceso gratuito en su etapa inicial, para facilitar la adopción, generar confianza y fomentar el crecimiento orgánico. Una vez consolidada una base de usuarios y alianzas estratégicas, se lanzarán suscripciones: 19,99 €/mes o 199,99 €/año para jugadores, y 29,99 €/mes o 299,99 €/año para empresas. Los suscriptores accederán a funciones avanzadas como estadísticas, mejor visibilidad, atención prioritaria y sin anuncios.

La plataforma aplicará una comisión del 10 % por cada patrocinio cerrado, preferiblemente asumida por la empresa. Además, incluirá publicidad en la versión gratuita mediante tarifas fijas de 25 €/mes por espacio, enfocadas en sectores afines como gaming y tecnología.

Los usuarios podrán pagar una tarifa adicional (6,99 €/mes o 5,99 €/mes para suscriptores anuales) para destacar en los resultados de búsqueda. SpotMe también ofrecerá cursos formativos opcionales sobre marca personal y preparación profesional, con precios entre 14,99 y 49,99 €, creados por expertos externos, de los que la plataforma retendrá entre un 20 % y un 30 % de los ingresos.

Este modelo mixto basado en suscripciones, comisiones, publicidad, posicionamiento y formación garantiza sostenibilidad, escalabilidad y valor para jugadores, empresas y la propia plataforma.

4.3. Decisiones en torno a la distribución

La distribución del servicio será principalmente digital, a través de una plataforma web accesible internacionalmente tanto para jugadores como para empresas. Además, se establecerán alianzas con actores clave del sector, como equipos

profesionales de eSports, universidades, asociaciones de jugadores y organizadores de torneos, para fortalecer la red de usuarios y legitimar la plataforma en el ecosistema del deporte electrónico.

El proceso se dividirá en tres fases: primero, una beta cerrada en Europa para validar el funcionamiento y optimizar la experiencia de usuario; luego, el lanzamiento oficial en mercados estratégicos como Norteamérica y Asia; y finalmente, una expansión global con nuevos idiomas, adaptación cultural y soporte local. La participación en ferias, congresos y eventos del sector también será clave para promocionar la plataforma y consolidar su posicionamiento.

4.4. Decisiones en torno a la comunicación

La estrategia de comunicación se centrará en construir una identidad de marca cercana, profesional y enfocada en el desarrollo del jugador. El objetivo principal será posicionar la plataforma como una solución innovadora y confiable para conectar a deportistas digitales con empresas, mientras se crea una comunidad con valor a largo plazo.

Se desarrollará un branding sólido alineado con la profesionalización del eSport. La comunicación se dirigirá a redes sociales clave como Twitch, TikTok, Instagram y X, con contenidos como entrevistas, historias de éxito, transmisiones en directo y consejos sobre marketing personal. Esta estrategia se complementará con acciones de inbound marketing, incluyendo artículos, guías, newsletters y colaboraciones con influencers y embajadores del mundo gamer.

El equipo operativo se encargará de contactar activamente con empresas interesadas en patrocinar jugadores y organizará eventos como ferias de patrocinio y talleres sobre marca personal, contratos y networking. La narrativa de marca reforzará el carácter inspirador, profesional y transformador del proyecto, destacando el crecimiento del jugador como atleta y como marca.

4.5. Personas

SpotMe se enfoca en dos perfiles clave: jugadores profesionales o semiprofesionales de eSports, y empresas o marcas interesadas en patrocinar talento dentro del ecosistema competitivo digital. En cuanto a los jugadores, la plataforma ofrece un entorno profesionalizado que va más allá de la simple visibilidad. La premisa es potenciar su desarrollo personal y su posicionamiento como embajadores de marca mediante perfiles personalizables, herramientas de análisis de rendimiento, asesoramiento, mentoría y formación. A su vez, las marcas patrocinadoras disponen de filtros de búsqueda avanzados, métricas comparativas y dashboards con indicadores clave para identificar los perfiles que más se alinean con su identidad, valores y objetivos de campaña. A nivel interno, SpotMe cuenta con un equipo que abarca desarrollo tecnológico, diseño UX/UI, operaciones, atención al cliente y marketing, lo cual permite mantener una atención especializada, cercana y eficiente con todos los stakeholders.

4.6. Procesos

Respecto a los procesos, la plataforma ha sido creada para que la interacción entre jugadores y patrocinadores se desarrolle de manera fluida, segura y optimizada. El primer paso es el registro de usuarios, tanto jugadores como marcas, quienes completan un formulario de alta y personalizan su perfil según sus intereses y objetivos. A continuación, entra en juego un sistema de matchmaking inteligente que, a través de algoritmos propios, propone conexiones entre patrocinadores y jugadores en función de criterios como audiencia, rendimiento, red de seguidores, afinidad por juego o estilo de comunicación. Una vez producido el contacto, ambas partes pueden comunicarse de manera interna y segura dentro de la plataforma, negociar términos de colaboración y cerrar acuerdos mediante contratos digitales, los cuales quedan registrados y descargables desde su espacio de usuario. Posteriormente, las marcas pueden realizar un seguimiento detallado del rendimiento del jugador patrocinado a través de paneles interactivos que muestran

KPIs como visualizaciones, engagement y cumplimiento de acciones pactadas. Todo el sistema está automatizado y respaldado por mecanismos de soporte que garantizan un uso eficiente y sin fricciones.

4.7. Evidencia Física

SpotMe aunque es una plataforma digital, refuerza su profesionalismo y credibilidad a través de múltiples elementos tangibles. Por ejemplo, cada perfil de jugador actúa como una carta de presentación visual con diseño personalizado, estadísticas verificadas, clips de juego, insignias de logros y enlaces a redes sociales. Los contratos firmados, reportes descargables y certificados de participación o mentoría constituyen documentos formales que aportan seguridad y trazabilidad a cada colaboración. Además, la plataforma ofrecerá material formativo descargable, diplomas digitales por la finalización de cursos y contenidos exclusivos para suscriptores premium. Todo esto refuerza la percepción de SpotMe como una herramienta seria, bien estructurada y adaptada a los estándares profesionales del ecosistema eSports y del marketing de patrocinio.

Activaciones: “eSports MatchUp – Torneo con Marcas” será un torneo online diseñado para conectar a jugadores profesionales con marcas interesadas en patrocinar talento emergente, replicando el funcionamiento real de la plataforma mediante un sistema de emparejamiento inteligente. Se centrará en League of Legends y Valorant, con eliminatorias, partidas en vivo en Twitch y YouTube, y una producción profesional que incluirá branding, menciones y entrevistas para visibilizar a los patrocinadores.

El evento busca generar notoriedad, impulsar registros y facilitar el uso directo de la plataforma. Requiere una inversión estimada de 6.000 €, destinada a producción audiovisual, herramientas técnicas, personal especializado, premios simbólicos y una campaña de difusión digital. La captación de jugadores se hará a través de

redes sociales y comunidades de Discord, mientras que los patrocinadores serán atraídos mediante un dossier comercial y paquetes personalizados.

La participación exige registro en la plataforma bajo un modelo freemium, lo que garantiza una base activa de usuarios. Se espera captar al menos 1.000 nuevos registros, con una tasa de conversión del 10 % a planes premium, además de ingresos por patrocinio y visibilidad durante el evento, estimando un ROI positivo entre el 8 % y el 40 % (5.500 € – 8.500 €).

Tras el torneo, se ofrecerán incentivos como pruebas gratuitas, descuentos y acceso limitado a herramientas premium para fomentar conversiones. También se habilitará una sección exclusiva con clips, estadísticas y análisis. Este torneo no solo busca impacto mediático, sino consolidarse como una herramienta efectiva de captación, conversión y demostración del valor de la plataforma.

5. Plan de Operaciones

SpotMe basará sus operaciones en línea, de esta manera se tendrá una experiencia accesible y eficiente para tanto los patrocinadores como los jugadores profesionales de eSports como también a los patrocinadores. Se podrá ingresar a la plataforma y cada usuario accede a un panel principal basado en categorías y perfiles. En el caso de los jugadores, se visualizará un dashboard personalizado en el que podrán editar y gestionar su perfil, incluyendo su palmarés, estadísticas y también subir contenido audiovisual propio con el fin de atraer marcas interesadas en colaborar. Por otro lado, respecto a las marcas patrocinadoras, el feed se centrará en herramientas de búsqueda avanzada y filtrado con el fin de identificar con precisión jugadores adecuados para sus campañas comerciales. Asimismo, creemos que variables como la ubicación geográfica, tipo de juego, estadísticas, palmarés y engagement son cruciales para poder realizar una valoración de los jugadores y así determinar si son el tipo de jugador que se alinea con los valores y objetivos de la empresa patrocinadora.

Recursos materiales iniciales:

SpotMe iniciará de manera digital al menos en su inicio debido a la manera de operar que manejamos y los recursos limitados con los que iniciaremos. Principalmente, los recursos serán equipos y tecnología esencial para el desempeño de los trabajadores y el desarrollo de la plataforma. Asimismo, se requerirán elementos básicos como auriculares, micrófonos y cámaras web para reuniones virtuales frecuentes. En cuanto al desarrollo de la plataforma, precisamos herramientas para poder desarrollar la parte visual de la página web (react) en específico será la que utilizaremos como el funcionamiento interno, (PostgreSQL) donde se procesan los datos. Utilizaremos tecnología moderna que aseguren que la plataforma sea amigable para el uso y con un crecimiento exponencial. Además, nuestra intención es alquilar un servicio en la nube (Google Cloud) donde estará alojada la plataforma como también comprar un nombre de dominio para que sea fácil de encontrar en internet (Namecheap). Estos costes serán respectivamente desglosados en el análisis económico.

Procesos clave:

El funcionamiento de la plataforma se basa en procesos específicos que permiten una experiencia eficiente para los usuarios. En primera instancia, tenemos el proceso de registro e incorporación en el que los jugadores y patrocinadores rellenan un formulario de inscripción, validando su identidad para de esta manera poder configurar sus perfiles según objetivos dentro de la plataforma. También tenemos el proceso de matchmaking personalizado, el cual se basa en un algoritmo interno para conectar a jugadores con patrocinadores. El objetivo es que en función de los criterios como la audiencia, estadísticas y rendimiento se puedan emparejar. En tercer lugar, tenemos un proceso esencial como es el sport de atención al usuario el cual es gestionado inicialmente mediante un sistema de chatbot integrado. Este asistente virtual estará disponible las 24 horas para responder preguntas frecuentes, resolver incidencias básicas y guiar a los usuarios en el uso de la plataforma. En

caso de consultas más complejas, el chatbot derivará automáticamente el caso al equipo de soporte humano, garantizando así una atención eficiente y escalable tanto para jugadores como para marcas. Dicho esto, el proceso de análisis y reportes que nos permite generar informes personalizados sobre campañas activas, interacciones y métricas clave de rendimiento para poder evaluar y mejorar las relaciones comerciales dentro de SpotMe.

Descripción de los procesos claves:

El mapa de procesos define y organiza las principales actividades operativas de SpotMe, facilitando la comprensión del funcionamiento interno de la plataforma. Su desarrollo completo se encuentra en el anexo 13.2. Por su parte, el mapa de procesos fundamentales de SpotMe, está organizado en tres niveles: estratégicos, operativos y de soporte. En la sección central, se presenta el flujo principal del usuario en la plataforma, que comienza con la captación de jugadores y patrocinadores, y continúa con un proceso de matchmaking personalizado para vincular ambos perfiles específicos. Después, se ofrece al usuario asistencia y soporte automatizado a través de un sistema de chatbot, y se prosigue con la producción de contenido único que potencia la visibilidad y el compromiso dentro de la comunidad.

Simultáneamente, se realiza la administración de la comunidad digital, que funciona como núcleo central de interacción. Todo este proceso termina en la producción, que simboliza los resultados perceptibles de la plataforma. como contratos cerrados, colaboraciones y crecimiento de la comunidad.

En la parte inferior, los procesos de apoyo como la gestión estratégica, innovación tecnológica, mantenimiento de la plataforma virtual y seguridad digital, respaldan la operatividad eficiente. Esta estructura está pensada para garantizar una experiencia fluida y profesional tanto para jugadores como para empresas patrocinadoras.

El diagrama de flujo representa de forma visual la secuencia lógica de las operaciones dentro de SpotMe, permitiendo entender cómo se desarrollan los procesos clave de la plataforma. La versión detallada se encuentra en el anexo 13.3.

El diagrama de flujo “Vínculo patrocinador-jugador” muestra el proceso mediante el cual un jugador profesional de eSports y una empresa patrocinadora establecen una relación comercial a través de la plataforma SpotMe.

Todo comienza con el interés del patrocinador, quien accede al portafolio de jugadores y, mediante filtros personalizados, selecciona perfiles alineados con sus objetivos de marketing. Tras una evaluación del perfil (presencia digital, rendimiento, comunidad, afinidad de marca), decide si avanzar o no. Si el perfil no encaja, se descarta pero se guarda para futuras oportunidades.

Si el perfil resulta atractivo, el patrocinador presenta una oferta preliminar al jugador. Este analiza la propuesta y decide si la acepta o rechaza. En caso de aceptación, ambas partes negocian los términos hasta llegar a un acuerdo.

Finalmente, se firma el contrato y el acuerdo se registra en la base de datos de SpotMe, permitiendo su seguimiento y análisis a futuro.

6. Plan de Recursos Humanos

6.1. Organigrama

Dado que SpotMe es una startup en fase de lanzamiento y validación de su modelo de negocio, el dimensionamiento del equipo humano se realizará con una estrategia de optimización de recursos. En esta primera etapa, el objetivo principal es asegurar el funcionamiento básico de la plataforma, generar comunidad e iniciar el contacto con empresas patrocinadoras. Por lo tanto, el equipo se limitará a perfiles clave que permitan ejecutar las actividades esenciales de SpotMe. El resto de los servicios, como gestión contable, asuntos legales y soporte especializado, serán contratados externamente para reducir costes fijos y mantener una estructura operativa ligera. A

medida que la plataforma consolide usuarios y empresas activas, se procederá a una ampliación progresiva del equipo en el medio plazo.

El organigrama establece la estructura organizativa de SpotMe, indicando los roles, funciones y relaciones jerárquicas dentro del equipo. La versión completa se encuentra en el anexo 13.4.

6.2. Descripción de funciones, competencias y responsabilidades

CEO / Cofundador: Será el responsable de la dirección estratégica, las relaciones con inversores y visión de largo plazo. Supervisará todos los departamentos y tomará decisiones clave. **Competencias:** liderazgo, visión de negocio, pensamiento estratégico, comunicación.

CTO / Cofundador: Será el encargado del diseño y desarrollo de la plataforma digital, selección de tecnologías, ciberseguridad y también la escalabilidad del producto. Liderará el desarrollo tecnológico, asegurando aspectos claves como la estabilidad, seguridad y escalabilidad de la plataforma, e incorporará innovaciones tecnológicas. **Competencias:** conocimientos técnicos avanzados, innovación, resolución de problemas complejos, liderazgo técnico.

Especialista Comercial: Será el encargado de la estrategia de marketing y del posicionamiento de la plataforma, también llevará la comunicación con usuarios (jugadores), y la activación de campañas de visibilidad. **Competencias:** creatividad, análisis digital, manejo de redes, campañas SEM/SEO, herramientas de CRM.

Business Developer: Será el encargado de contactar y negociar con empresas patrocinadoras, cerrar colaboraciones y expandir la base de ingresos. **Competencias:** negociación, ventas B2B, redacción de propuestas comerciales, enfoque en resultados.

Desarrolladores Full-Stack: Será el responsable del desarrollo de la plataforma (frontend y backend), mantenimiento, testing y mejoras continuas de la plataforma.

Competencias: experiencia en desarrollo web y móvil, frameworks modernos (React, Node.js, etc.), trabajo en equipo, metodologías ágiles.

6.3. Sistema de reclutamiento y selección en SpotMe

El proceso de reclutamiento y selección en SpotMe se plantea como una estrategia clara al entorno startup, centrada en atraer talento comprometido con el mundo de los eSports y la tecnología. Para ello, se utilizarán canales especializados en empleo tecnológico y digital como LinkedIn o Impulsyn.

Una vez publicadas las ofertas, se abrirá una fase de recepción de candidaturas, seguida de un primer filtro centrado en criterios objetivos como la formación, la experiencia laboral y el conocimiento del sector. Los candidatos preseleccionados pasarán a entrevistas semiestructuradas, donde se evaluarán tanto las competencias técnicas como las habilidades blandas. En el caso del área tecnológica, se podrán incluir pruebas prácticas de programación. En el área comercial, se valorará la capacidad de comunicación, conocimiento del mercado y actitud proactiva.

El proceso será liderado directamente por los cofundadores, debido a que en las primeras etapas de SpotMe no se contempla un departamento interno de recursos humanos. Para garantizar la objetividad, en fases futuras se podrá contar con asesoramiento externo en materia de selección.

Ante eventuales bajas, ya sean temporales o definitivas, se replicará el mismo proceso, con una duración ajustada a un máximo de dos semanas para asegurar la operatividad del equipo sin interrupciones.

6.4. Tipos de contrato a realizar y política salarial

En SpotMe, dada la naturaleza emprendedora de la empresa y su enfoque en una primera fase de validación y crecimiento, se implementará una política contractual

flexible, diseñada para asegurar la sostenibilidad operativa y, al mismo tiempo, atraer y retener talento clave con alto potencial.

Contratos temporales: Durante los primeros meses de actividad, se ofrecerán principalmente contratos de duración determinada, con una duración estimada de entre 6 y 12 meses, sujetos a evaluación de desempeño. Estos contratos estarán destinados a perfiles estratégicos pero adaptables, como el Desarrollador Full-Stack, el Especialista Comercial y el Business Developer, cuyos roles irán evolucionando con las necesidades del proyecto. Este tipo de contrato permitirá a la empresa mantener flexibilidad mientras se consolida el modelo de negocio.

Contratos indefinidos: Los contratos indefinidos se reservarán para puestos de liderazgo fundacional como el CEO/Cofundador y el CTO/Cofundador, que son figuras permanentes en la estructura organizativa de SpotMe. En una segunda fase, se podrá considerar convertir a indefinidos los contratos temporales de aquellos empleados que superen el año de colaboración y cuya permanencia aporte un valor estratégico para la empresa.

Stock Options: Para incentivar la permanencia y el compromiso a largo plazo del equipo, SpotMe contemplará la opción de ofrecer stock options (opciones sobre participaciones) a perfiles clave que se mantengan vinculados a medio y largo plazo. Esta herramienta permite alinear los intereses del equipo con los objetivos de crecimiento de la empresa y compensar la limitación salarial típica de las fases iniciales de las startups.

Política salarial: La política salarial de SpotMe estará guiada por el principio de sostenibilidad financiera, combinando incentivos económicos razonables con ventajas no monetarias que promuevan la motivación y el sentido de pertenencia. Los salarios estarán dentro del rango competitivo del ecosistema startup en Europa, con una revisión progresiva en función del rendimiento, la evolución del negocio y la captación de inversión. Se aplicarán beneficios adicionales como:

- Modalidad completamente remota.
- Incentivos variables ligados al cumplimiento de hitos individuales y del equipo (por ejemplo, número de contratos cerrados, desarrollo de funcionalidades clave o captación de usuarios).
- Participación activa en decisiones estratégicas para fomentar el sentido de propiedad y responsabilidad.
- Flexibilidad horaria y cultura de trabajo orientada a resultados, con un enfoque claro en el bienestar del equipo.
- Acceso a oportunidades de formación continua relacionadas con tecnología, negocios, e innovación en el sector eSports.

Esta política busca construir una cultura de confianza y compromiso, favoreciendo un entorno de crecimiento personal y profesional dentro de SpotMe, a pesar de los retos propios de una fase temprana de desarrollo empresarial.

6.5. Funciones o procesos externalizados a terceras empresas

Dado que SpotMe es una startup en fase inicial, con recursos humanos y financieros limitados, se ha optado por externalizar algunas funciones clave para asegurar el funcionamiento eficiente de la plataforma sin necesidad de ampliar excesivamente la plantilla interna. Esta estrategia permitirá concentrar los recursos disponibles en el desarrollo del producto y en la construcción de comunidad, manteniendo la flexibilidad y reduciendo los costes fijos. Entre los procesos que serán externalizados se encuentran:

Gestoría administrativa y fiscal:

Desde el inicio de la actividad, SpotMe contará con los servicios de una gestoría externa encargada de la gestión contable, fiscal y laboral de la empresa. Esto incluye la presentación de impuestos, la elaboración de nóminas, el cumplimiento de obligaciones legales y la asesoría en materia financiera y tributaria. Esta solución

resulta más eficiente que la contratación de personal interno, especialmente en los primeros 12-18 meses de nuestra actividad.

Asesoría legal externa:

Se externalizará también el servicio jurídico para la redacción de contratos, la protección de datos (cumplimiento del RGPD), y posibles negociaciones con inversores, empresas o jugadoras/es. Este apoyo será fundamental para garantizar la seguridad legal en todas las operaciones de la plataforma.

Consultoría tecnológica:

Asesorar a la empresa sobre estrategias de tecnología de la información, identificando oportunidades para mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y alinear la infraestructura de TI con los objetivos empresariales a largo plazo

6.6. Costes Salariales

Para estimar el impacto económico del proyecto en términos de recursos humanos, se han considerado los principales perfiles profesionales involucrados y sus rangos salariales. El desglose detallado de estos costes puede consultarse en la figura incluida en el Anexo 13.5.

Como se puede ver en la tabla, esos serán los sueldos de nuestros trabajadores contratados, que, como hemos mencionado anteriormente, serán cinco en total: CEO, CTO, un Especialista Comercial, un Desarrollador Full-Stack y un Business Developer. Cada uno de ellos cuenta con un sueldo bruto mensual específico, que se detalla en la figura. Estos sueldos reflejan el valor que aportan al proyecto y han sido definidos considerando tanto el mercado como las necesidades del equipo.

El coste salarial mensual total para SpotMe, incluyendo los sueldos brutos y las contribuciones a la Seguridad Social (calculadas al 35%), asciende a 14.107,50 €. Este importe se compone de 10.450,00 € en sueldos brutos y 3.657,50 €

correspondientes a las cargas sociales. Esta inversión en capital humano es clave para garantizar el desarrollo, la operatividad y el crecimiento del proyecto.

7. Plan Jurídico

Tipo de sociedad

Hemos decidido constituir la empresa bajo la modalidad jurídica de sociedad limitada (S.L.), debido a que esta estructura se ajusta a las necesidades y objetivos específicos de nuestra startup especializada en la conexión entre jugadores profesionales de eSports y patrocinadores. Asimismo, escogimos esta modalidad S.L ya que está fundamentada en la protección y limitación de responsabilidad que esta figura jurídica proporciona, resguardando así nuestro patrimonio personal siendo nosotros los socios fundadores y limitando la responsabilidad al capital aportado inicialmente. Esta protección es especialmente relevante dado la apuesta innovadora y tecnológica de nuestra plataforma digital, permitiendo gestionar adecuadamente los riesgos que puedan presentarse durante la constitución de la empresa y durante su crecimiento. Por lo tanto, este marco legal proporciona un ambiente más seguro y atractivo tanto para los fundadores como para potenciales inversores, favoreciendo así el desarrollo sostenible y el crecimiento escalable del negocio en el competitivo mercado de los eSports.

Además, es importante mencionar que las sociedades limitadas tienen más posibilidad de acceder a créditos bancarios lo cual es importante de cara a la financiación de nuestro proyecto (Gestoría Palma de Mallorca, 2024). Los bancos están familiarizados con su funcionamiento y cuentan con protocolos claros para evaluar este tipo de empresas. Esta ventaja es esencial para nuestra startup, dado que permitirá obtener financiación externa de forma más ágil y segura, fortaleciendo nuestra capacidad de innovación y expansión tecnológica.

Requisitos legales:

En primera instancia, tendremos que obtener un certificado negativo de denominación social en el registro mercantil, este documento asegura que nuestra empresa no ha sido registrada con anterioridad (Infoautonomos, 2024). Además, tendremos que abrir una cuenta bancaria registrada con nuestro nombre para poder abonar el capital social inicial. En este caso, la ley 18/2022 que se refiere a la creación y crecimiento de empresas indica que, es posible iniciar una sociedad limitada con un euro, pero que lo recomendable en todos los casos es aportar al menos 3.000 para brindar una mayor solvencia y credibilidad financiera (Volatt, 2024).

Continuando con el proceso, se deberá redactar ante un notario los estatutos sociales, que establecen la identidad jurídica, y objeto social de Spot me, además de la distribución del capital entre los socios fundadores en este caso Juan David y Nicolás. Posteriormente, deberemos solicitar a la agencia tributaria un número de identificación fiscal (NIF) provisional con el que realizaremos nuestros respectivos trámites legales. Asimismo tendremos que inscribir la escritura pública de constitución en el registro mercantil correspondiente. Con esto hecho, tendremos personalidad jurídica en la sociedad. Posterior a la inscripción obtendremos el NIF definitivo y realizaremos el alta oficial en hacienda, en el impuesto sobre actividades económicas (IAE) para poder realizar nuestras obligaciones tributarias correspondientes.

Finalmente, es indispensable acotar que aunque no es mandatorio que tanto Juan como Nicolás estén registrados como trabajadores autónomos, al menos uno de nosotros deberá estar dado de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos.

8. Plan económico-financiero y viabilidad

8.1. Inversión inicial y financiación

Tabla 4.

Inversión Inicial de SpotMe.

INVERSIONES	Valor	Vida útil	Amortización
Software	50,000 €	3	16,667 €
Equipos Informaticos	15,000 €	4	3,750 €

TOTAL INVERSIÓN	65,000 €	20,417 €	TOTAL AMORTIZACIÓN
-----------------	----------	----------	--------------------

Provisión de Fondos	15,000 €
---------------------	----------

	Cantidad	Peso	Coste antes impuestos	Coste después impuestos	
TOTAL DE RECURSOS	80,000 €			8.84%	WACC
Recursos Ajenos	52,000 €	65%	5%	3.75%	25%
Recursos Propios	28,000 €	35%	18.29%	18.29%	

CAPM $k_e = RF + (EM - RF) \beta_A$

Beta Sector desapalancada Damodaran	1.01
-------------------------------------	------

Beta proyecto	$\beta_e = \beta_A \left[1 + \frac{D}{E} (1 - t) \right]$	2.4168	Modelo Pure-Play
---------------	--	--------	------------------

RF	2.10%
----	-------

(Em -RF)	6.70%
----------	-------

Nota. Inversión Inicial de SpotMe, a partir de elaboración propia.

La inversión inicial del proyecto SpotMe asciende a 65.000 €, distribuidos en 50.000 € para el desarrollo del software con una vida útil de 3 años y 15.000 € en equipos informáticos con una vida útil de 4 años, lo que genera una amortización total anual de 20.417 €. Además, se contempla una provisión de fondos de 15.000 €, lo que eleva el total de recursos a 80.000 €.

La inversión se financia mediante un 65% de recursos ajenos (52.000€) con un coste de impuestos del 3,75% y un 35% de recursos propios (28.000€). con un coste del 18,29 %. El coste medio ponderado de capital (WACC) resultante es del 8,84 %.

8.2. Balance de situación

Tabla 5.

Balance de la situación de SpotMe.

BALANCE			
Activo		Pasivo+Neto	
50,000 €	Software	Recursos Propios	28,000 €
15,000 €	Equipos Informaticos		
		Recursos Ajenos	52,000 €
15,000 €	Tesorería		
80,000 €	TOTAL	TOTAL	80,000 €

Nota. Balance de la situación de SpotMe, a partir de elaboración propia.

Este balance inicial refleja la estructura financiera de nuestra empresa en el momento de su lanzamiento. En el activo, hemos elegido 50.000 € al desarrollo del software y 15.000 € a la adquisición de equipos informáticos, representando los recursos tecnológicos esenciales para la operación de la plataforma. Además, se incluyen 15.000 € en tesorería, que corresponden a la provisión de fondos prevista para cubrir gastos operativos iniciales y asegurar liquidez.

En cuanto al pasivo y patrimonio neto, la financiación se divide en 28.000 € de recursos propios, aportados por los fundadores o socios, y 52.000 € de recursos ajenos, presumiblemente provenientes de préstamos o líneas de crédito. Esto asegura una base sólida de capital para cubrir los 80.000 € necesarios para poner en marcha el proyecto, manteniendo el equilibrio contable entre activos y financiación.

8.3. Ingresos y gastos del año 1 de funcionamiento

Tabla 6.

Ingresos y gastos del año 1 de funcionamiento de SpotMe.

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
INGRESOS													
Ingreso por anuncios	1,200 €	1,320 €	1,452 €	1,597 €	1,757 €	1,933 €	2,126 €	2,338 €	2,572 €	2,830 €	3,112 €	3,424 €	25,661 €
Ingresos por suscripciones	1,520 €	1,672 €	1,839 €	2,023 €	2,225 €	2,448 €	2,693 €	2,962 €	3,258 €	3,584 €	3,942 €	4,337 €	32,504 €
comisiones por contratos	- €	- €	4,500 €	5,175 €	5,951 €	6,844 €	7,871 €	9,051 €	10,409 €	11,970 €	13,766 €	15,830 €	91,367 €
comisiones por cursos de apoyo	- €	1,200 €	1,440 €	1,728 €	2,074 €	2,488 €	2,986 €	3,583 €	4,300 €	5,160 €	6,192 €	7,430 €	38,581 €
INGRESOS TOTALES	2,720 €	4,192 €	9,231 €	10,523 €	12,007 €	13,713 €	15,675 €	17,935 €	20,539 €	23,543 €	27,012 €	31,021 €	188,112 €
GASTOS													
SEM	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	180 €	2,160 €
Publicidad	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	4,800 €
Sueldos	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	10,450 €	125,400 €
Seguridad social	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	3,657 €	43,884 €
Software mantenimiento	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	2,400 €
Página Web	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1,800 €
Préstamo	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	1,044 €	12,528 €
Activaciones				6,000 €				6,000 €				6,000 €	18,000 €
GASTOS TOTALES	16,081 €	16,081 €	16,081 €	22,081 €	16,081 €	16,081 €	16,081 €	22,081 €	16,081 €	16,081 €	16,081 €	22,081 €	210,972 €
EBITDA	- 13,361 €	- 11,889 €	- 6,850 €	- 11,558 €	- 4,074 €	- 2,368 €	- 406 €	- 4,146 €	4,458 €	7,462 €	10,931 €	8,940 €	- 22,860 €
Amortizaciones	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	1,701 €	20,417 €
EBIT	- 15,062 €	- 13,590 €	- 8,551 €	- 13,259 €	- 5,775 €	- 4,070 €	- 2,107 €	- 5,848 €	2,757 €	5,761 €	9,230 €	7,239 €	- 43,276 €

Nota. Ingresos y gastos del año 1 de funcionamiento de SpotMe, a partir de elaboración propia.

El estado de resultados del primer año de SpotMe refleja un desempeño progresivo, con ingresos totales que alcanzan los 188.112€. Este resultado se debe principalmente a las comisiones por contratos cerrados a través de la plataforma, que representan 91.367€, seguidas de comisiones por cursos de apoyo (38.581€), suscripciones (32.504€) y anuncios publicitarios (25.661€). A medida que avanza el año, se aprecia un crecimiento sostenido mes a mes, especialmente a partir del segundo trimestre, lo que evidencia una mayor adopción de la plataforma.

En cuanto a los gastos, la suma anual asciende a 210.972€, donde se destacan los costes de sueldos (125.400€) y seguridad social (43.884€) como los más representativos. También se incluyen partidas como mantenimiento de software, publicidad, pago de préstamo, costes de página web, y activaciones puntuales en los meses 6 y 12.

El EBITDA anual es de 22.860 €, indicando que la plataforma, sin considerar amortizaciones, logra generar flujo operativo positivo en la segunda mitad del año. Sin embargo, al descontar las amortizaciones por inversión en software y equipos (20.417 €), el EBIT final es negativo, con un total de -43.276 €.

Este resultado es coherente con una fase inicial de crecimiento e inversión, donde se prioriza la adquisición de usuarios y el desarrollo de la plataforma, sentando así las bases para la rentabilidad en los siguientes ejercicios.

8.4. Cuenta de resultados a 5 años

Tabla 7.

Cuenta de resultados a 5 años de SpotMe.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingreso por anuncios		25661.14	33,359 €	41,699 €	50,039 €	57,545 €
Ingresos por suscripciones		32504.11	42,255 €	52,819 €	63,383 €	72,890 €
comisiones por contratos		91366.73	118,777 €	148,471 €	178,165 €	204,890 €
comisiones por cursos de apoyo		38580.5	50,155 €	62,693 €	75,232 €	86,517 €
INGRESOS TOTALES		188,112 €	244,546 €	305,683 €	366,819 €	421,842 €
GASTOS						
SEM		2,160 €	2,808 €	3,370 €	3,875 €	4,263 €
Publicidad		4,800 €	7,200 €	9,000 €	10,800 €	11,880 €
Sueldos		125,400 €	137,940 €	158,631 €	174,494 €	183,219 €
Seguridad social		43,884 €	48,272 €	55,513 €	61,065 €	64,118 €
Software mantenimiento		2,400 €	2,880 €	3,456 €	3,974 €	4,372 €
Página Web		1,800 €	1,800 €	1,800 €	1,800 €	1,800 €
Prestamo		12,528 €	12,528 €	12,528 €	12,528 €	12,528 €
Activaciones		18,000 €	21,600 €	28,080 €	4,212 €	4,633 €
GASTOS TOTALES		210,972 €	235,028 €	272,378 €	272,748 €	286,812 €
EBITDA		- 22,860 €	9,518 €	33,305 €	94,071 €	135,030 €
Amortización		20,417 €	20,417 €	20,417 €	20,417 €	20,417 €
EBIT (Bail)		- 43,276 €	- 10,899 €	12,888 €	73,655 €	114,613 €
Impuesto sobre Beneficio		- 10,819 €	- 2,725 €	3,222 €	18,414 €	28,653 €
NOPLAT		- 32,457 €	- 8,174 €	9,666 €	55,241 €	85,960 €
Amortización		20,417 €	20,417 €	20,417 €	20,417 €	20,417 €
FC Operativo		- 12,040 €	12,243 €	30,083 €	75,658 €	106,377 €
CAPEX	- 65,000 €					
Flujo de Caja	- 65,000 €	- 12,040 €	12,243 €	30,083 €	75,658 €	106,377 €
Plazo de Recuperación	3.46	años	Tasa Descuento		8.84%	
VAN	81,166 €	Efectuable				
TIR	30.81%	Efectuable				
FC Acumulado	- 65,000 €	- 77,040 €	- 64,798 €	- 34,715 €	40,942 €	147,319 €

Nota. Cuenta de resultados a 5 años de SpotMe, a partir de elaboración propia.

Nuestro cuadro financiero muestra la evolución económica proyectada para la empresa durante un período de cinco años. En el año 0, se realiza una inversión inicial de 65.000 € en activos clave como software y equipos informáticos, sin ingresos en ese periodo, lo que refleja un enfoque inicial en el desarrollo e infraestructura.

A partir del año 1, comienzan a generarse ingresos, con un total de 188.112 €, que aumentan progresivamente hasta alcanzar los 421.842 € en el año 5. Las comisiones por contratos representan la mayor fuente de ingresos, seguidas de las suscripciones y comisiones por cursos de apoyo. Esta evolución refleja un crecimiento constante y saludable de la actividad principal de la plataforma.

Los gastos operativos también se incrementan con el tiempo, destacando los sueldos y la seguridad social como los principales componentes. Estos gastos aumentan conforme la empresa escala y requiere mayor personal y soporte. A pesar de esto, la rentabilidad mejora notablemente. El EBITDA (resultado operativo antes de amortizaciones) pasa de ser negativo en los primeros meses a superar los 135.000 € en el quinto año, evidenciando una recuperación y consolidación financiera sólida.

El flujo de caja operativo también muestra un comportamiento creciente, iniciando con -12.040 € en el año 1 y llegando hasta 106.377 € en el año 5, lo que refleja una mejora en la capacidad de generar efectivo. En total, el flujo de caja acumulado alcanza los 147.319 €, demostrando que el proyecto se volverá rentable en el mediano plazo.

En cuanto a la viabilidad financiera, el análisis de inversiones destaca una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 30,81 %, un Valor Actual Neto (VAN) de 81.166 €, y un plazo de recuperación de 3,46 años, lo que indica que SpotMe es un proyecto económicamente rentable y atractivo para los inversores. La plataforma logra

recuperar su inversión inicial antes del cuarto año, con una proyección de crecimiento sostenible y eficiente.

8.5. Escenarios

Tabla 8.

Escenarios de SpotMe.

Resumen del escenario			
	E Mas probable	Optimista	Pesimista
Celdas cambiantes:			
Ingresos año 1	25661.14	35000	23000
Ingresos año 2	32504.11	34000	30000
Ingresos año 3	91366.73	101000	82000
Ingresos año 4	38580.5	45000	36000
Celdas de resultado:			
VAN	81,165.78 €	204,868.55 €	2,435.53 €
EFFECTUABLE	Efectuable	Efectuable	Efectuable
Plazo de recuperación	3.46	2.29	4.44
TIR	30.81%	61.80%	9.53%

Nota. Escenarios de SpotMe, a partir de elaboración propia.

La tabla muestra tres escenarios financieros posibles para SpotMe: el más probable, el optimista y el pesimista. En el escenario más probable, los ingresos estimados generan un VAN de 81.165,78 €, una TIR del 30,81 % y un plazo de recuperación de 3,46 años, lo que indica una rentabilidad sólida.

En el escenario optimista, los ingresos aumentan significativamente, elevando el VAN a 204.868,55 €, con una TIR del 61,80 % y un plazo de recuperación más corto de 2,29 años, mostrando un alto retorno y bajo riesgo.

Por otro lado, el escenario pesimista, con ingresos más bajos, ofrece un VAN reducido de 2.435,53 €, una TIR del 9,53 % y una recuperación más lenta de 4,44 años. Aunque sigue siendo viable, representa una rentabilidad más limitada.

9. Responsabilidad Social Corporativa

La propuesta de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de SpotMe se basa en un modelo sostenible, inclusivo y ético en el sector de los eSports, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), especialmente los ODS 4, 8, 10 y 13. En el ámbito social, SpotMe implementará programas de formación gratuita en habilidades digitales, marketing personal y gestión de marca, dirigidos a jóvenes en situación vulnerable, mujeres y colectivos con difícil acceso al sector. Además, se crearán becas y torneos inclusivos para visibilizar el talento emergente, en colaboración con entidades sociales y educativas. En el plano económico, se facilitará la intermediación entre jugadores y marcas en condiciones de equidad, se ofrecerá asesoramiento legal y financiero para fomentar el emprendimiento, y se promoverán contratos éticos y sostenibles. También se pondrá en marcha la línea SpotMe Empresas, orientada a conectar compañías responsables con perfiles profesionales que compartan sus valores. Desde la perspectiva ambiental, SpotMe adoptará el uso de servidores energéticamente eficientes, compensará las emisiones derivadas de eventos presenciales, invertirá en proyectos de energías renovables. Finalmente, SpotMe se compromete a actuar con ética en todas sus actividades, seleccionando socios y proveedores que compartan sus valores de inclusión, sostenibilidad y responsabilidad social, con el objetivo de ser un ejemplo positivo dentro del ecosistema eSports.

10. Cronograma

El proyecto SpotMe se desarrollará en seis meses, siguiendo una estrategia estructurada. Primero se abordan aspectos legales y estratégicos para establecer una base administrativa clara. Luego, se construye una identidad profesional sólida que refleje los valores de comunidad, profesionalismo y evolución, clave para conectar con el público objetivo. Paralelamente, se desarrolla la plataforma tecnológica, incluyendo backend, seguridad y algoritmos de emparejamiento automatizado. Una vez funcional, se valida con usuarios reales para recoger

feedback y realizar mejoras. Finalmente, se optimiza la plataforma y se prepara el lanzamiento oficial, visto no solo como apertura al mercado, sino como el inicio de la fidelización y escalabilidad del proyecto.

El calendario inicial está diseñado para los primeros seis meses de actividad de la empresa, abarcando los requerimientos esenciales para su lanzamiento y las tácticas de adquisición de clientes. La representación completa se encuentra en el Anexo 13.6.

11. Conclusiones

En conclusión, SpotMe se presenta como una plataforma innovadora que responde a una necesidad real y creciente dentro del ecosistema de los eSports: la conexión eficiente y transparente entre jugadores profesionales y marcas interesadas en crear vínculos de patrocinio. A lo largo del desarrollo del presente trabajo, se ha evidenciado que el mercado de los eSports pasa por una etapa de consolidación y expansión, pero aún carece de herramientas que profesionalicen las relaciones comerciales y potencien la visibilidad de los jugadores. En este contexto, SpotMe no solo busca ocupar un espacio estratégico dentro del mercado, sino también a transformarlo desde una perspectiva ética y sostenible.

La propuesta de valor de SpotMe se sustenta en la creación de comunidad, la transparencia en los procesos de intermediación, negociación y la implementación de funciones que aporten valor añadido tanto a jugadores como a empresas. El enfoque inicial freemium (temporal) y el modelo de monetización basado en suscripciones y comisiones permiten escalar el proyecto de forma sostenible, al tiempo que se mantiene una experiencia accesible para los nuevos usuarios. Asimismo, el diseño de un ecosistema digital que integre ferias, torneos y eventos de networking contribuye a reforzar el posicionamiento de la plataforma como un referente en el ámbito profesional de los eSports.

Finalmente, SpotMe se compromete con una visión de negocio que trasciende el interés económico, integrando de forma transversal una política de Responsabilidad Social Corporativa orientada a la inclusión digital, el trabajo digno, la sostenibilidad ambiental y el desarrollo del talento juvenil. Esta perspectiva refuerza el carácter transformador del proyecto y lo posiciona como una solución integral, alineada con los desafíos actuales del sector y con los valores de una nueva generación de consumidores y profesionales del deporte electrónico.

12. Referencias Bibliográficas

Agencia Española de Protección de Datos. (2024). *Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales*. <https://www.aepd.es>

Asociación Española de Videojuegos (AEVI). (2023). *Informe anual del videojuego en España 2023*. <https://www.aevi.org.es>

Blanchet, A. (s.f.). *La inteligencia artificial en el deporte: ¿Qué lección puede extraer la clase trabajadora de los atletas de alto nivel?* Equal Times. <https://www.equaltimes.org/la-inteligencia-artificial-en-el?lang=en>

Boletín Oficial del Estado (BOE). (2024). *Ley de Contratos del Sector Público y el Código Civil*. <https://www.boe.es>

Esports Bureau. (2024). *Análisis de patrocinio en esports 2024*. <https://www.esportsbureau.com>

Gestoría Palma de Mallorca. (s.f.). *Sociedad limitada: Ventajas, desventajas y definición*. <https://www.gestoriapalmademallorca.com/sociedad-limitada-ventajas-desventajas-y-definicion/>

Hallmann, K., & Giel, T. (2018). eSports – Competitive sports or recreational activity? *Sport Management Review*, 21(1), 14–20. <https://doi.org/10.1016/j.smr.2017.07.011>

Infoautónomos. (2024). *Cómo crear una sociedad limitada*. <https://www.infoautonomos.com/tipos-de-sociedades/como-crear-una-sociedad-limitada/>

Lazaro, L. (2024). *La tecnología y su impacto sobre el deporte*. Telefónica. <https://www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/blog/tecnologia-impacto-sobre-deporte/>

Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad. (1988). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 274, de 15 de noviembre de 1988. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1988-26156>

Liga de Videojuegos Profesional (LVP). (2023). *Superliga de League of Legends: Crecimiento y audiencias*. <https://www.lvp.global>

Malt. (s.f.). *Centro de ayuda de Malt: Cómo funciona la plataforma*. <https://help.malt.com/kb/guide/es/malt-como-funciona-comprende-todo-en-unos-minutos-NOBAyenBhw/>

Marchand, A., & Hennig-Thurau, T. (2013). Value creation in the video game industry: Industry economics, consumer benefits, and research opportunities. *Journal of Interactive Marketing*, 27(3), 141–157. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2013.05.001>

Newzoo. (2023). *Global Esports Market Report 2023*. <https://www.newzoo.com>

Volatt. (2024). *Trámites para constituir una sociedad limitada*. <https://volatt.es/blog/tramites-constitucion-sociedad-limitada/>

13. Anexos

13.1. Cadena de Valor SpotMe

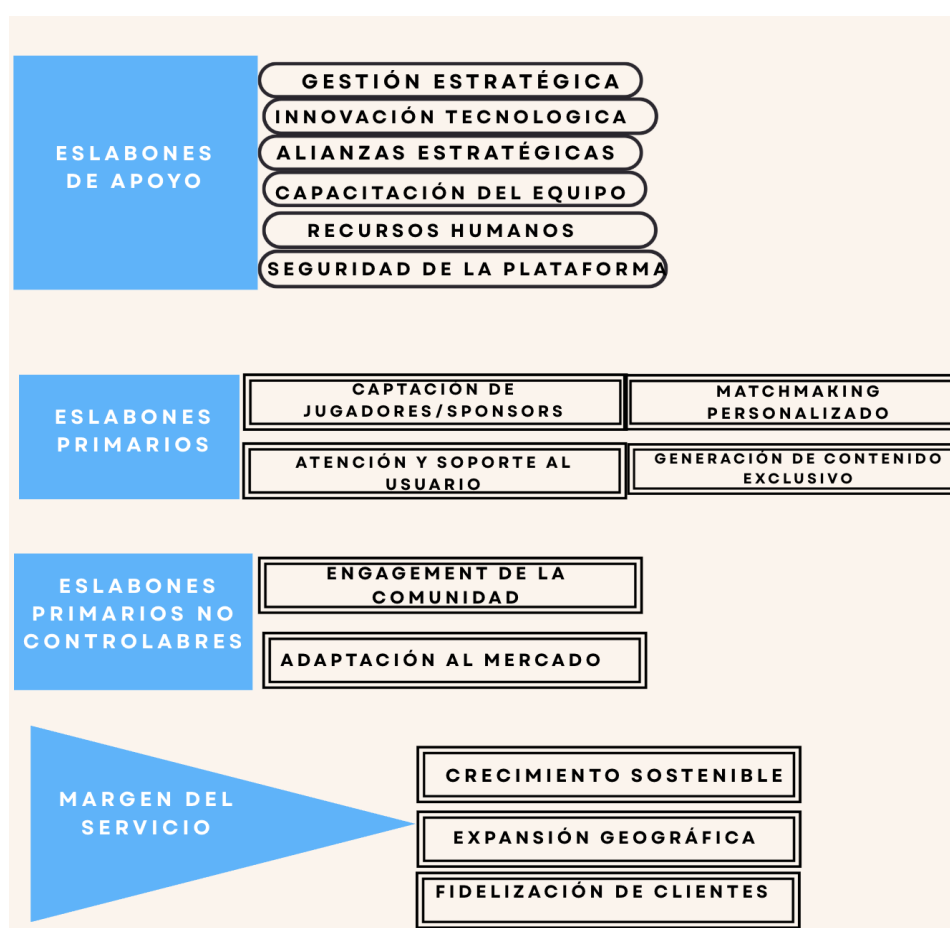


Figura 2. Cadena de valor de SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.2. Mapa de Procesos SpotMe

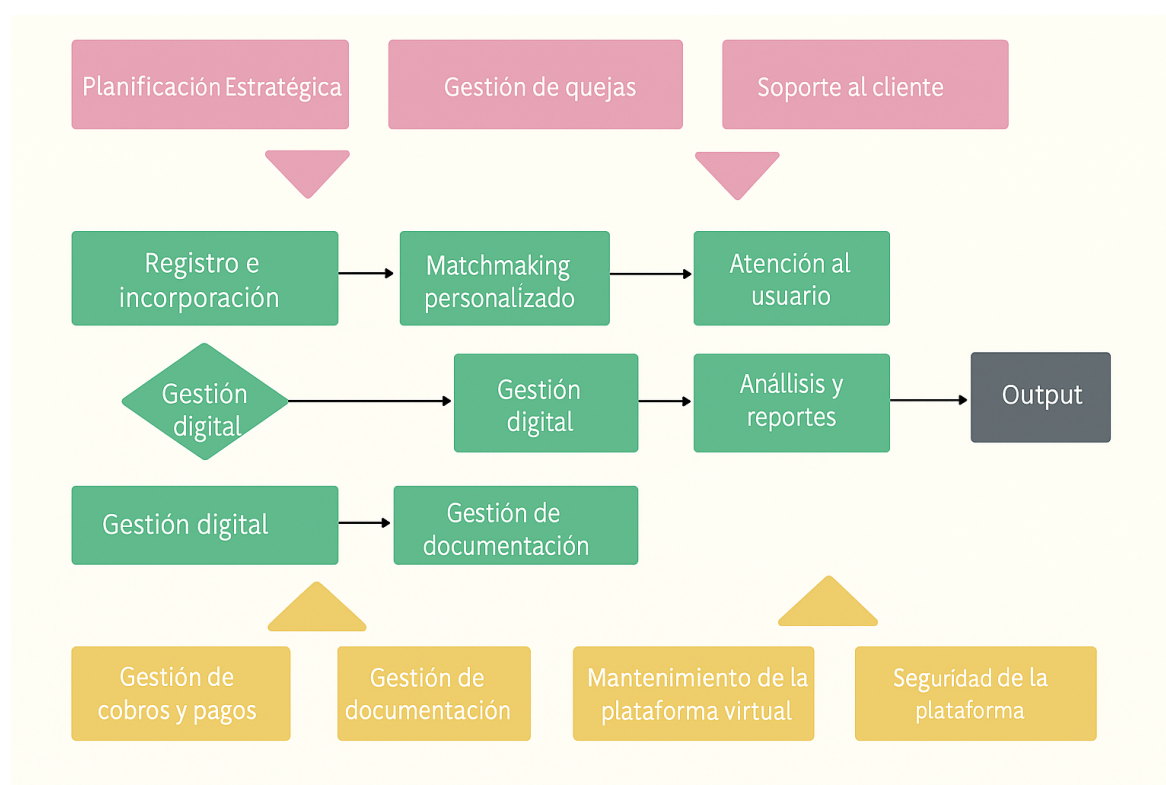


Figura 3. Mapa de procesos de SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.3. Diagrama de flujo vínculo patrocinador-jugador en SpotMe.

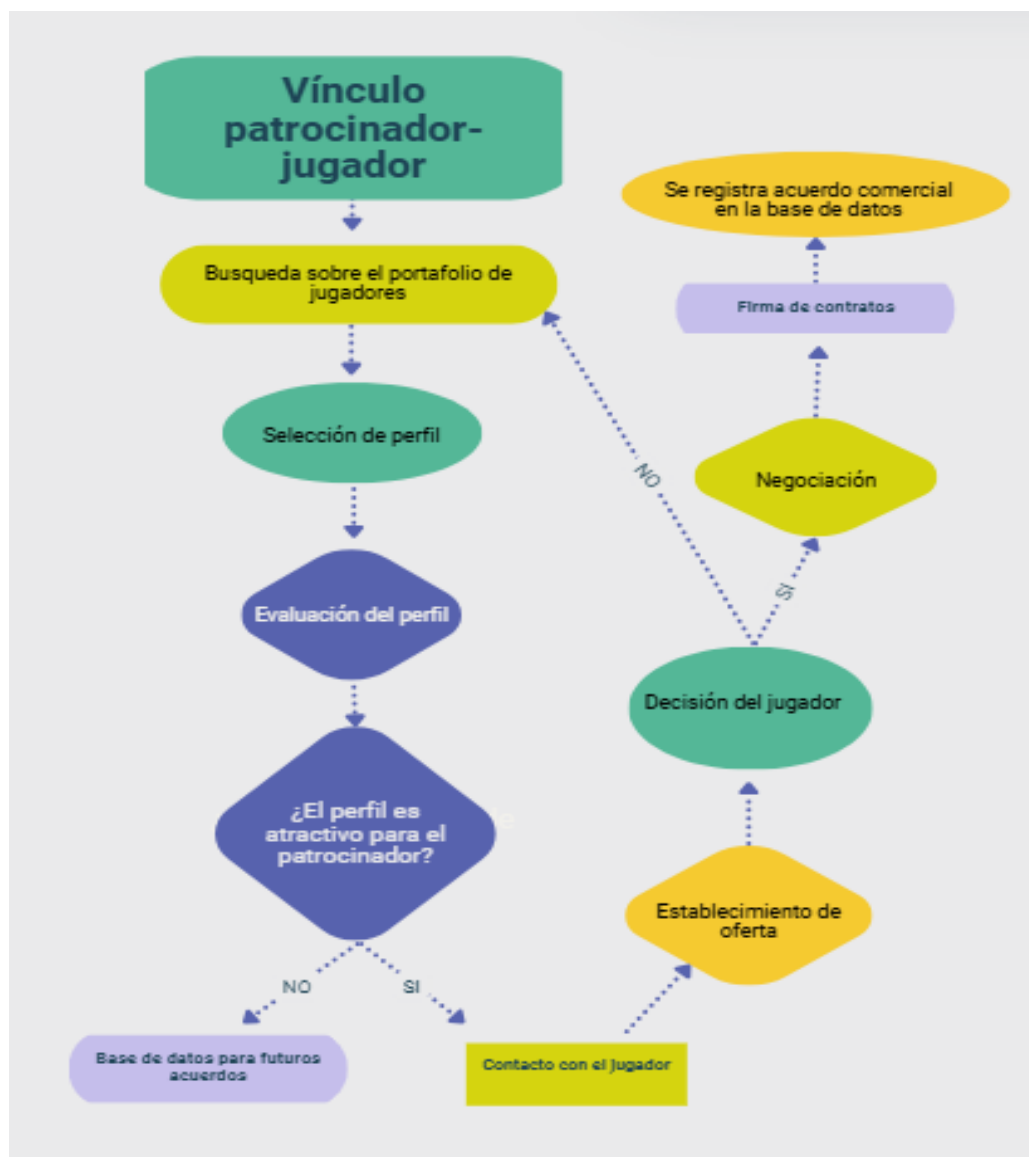


Figura 4. Diagrama de flujo vínculo patrocinador-jugador en SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.4. Organigrama SpotMe

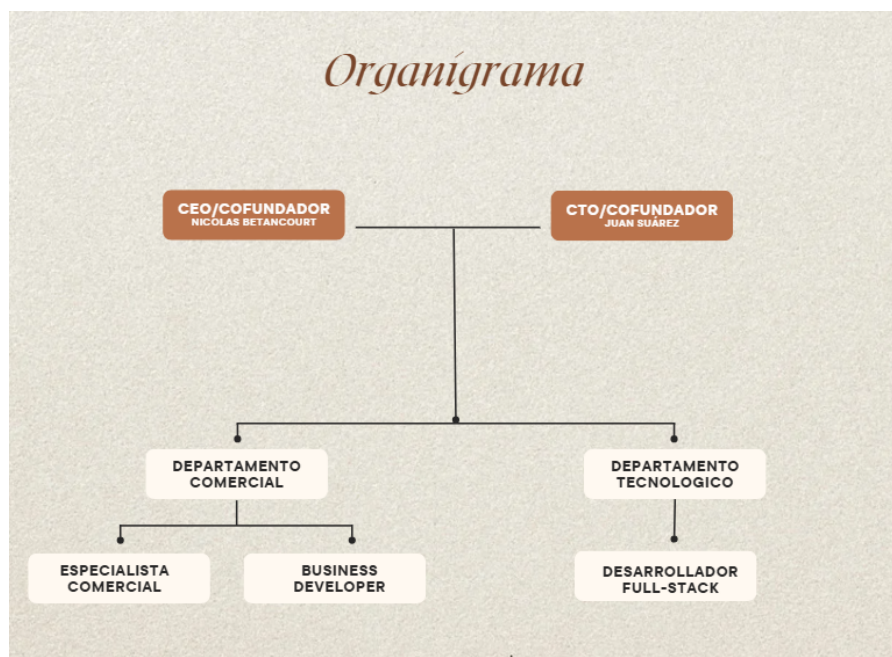


Figura 5. Organigrama de SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.5. Costes Salariales de SpotMe

Gastos Personal	Número	Sueldo Bruto	Sueldo Total
CEO	1	2.000,00 €	2.000,00 €
CTO	1	2.000,00 €	2.000,00 €
Especialista Comercial	1	1.400,00 €	1.400,00 €
Desarrolladores Full-Stack	1	3.250,00 €	3.250,00 €
Business Developer	1	1.800,00 €	1.800,00 €
Total Sueldos			10.450,00 €
Seguridad Social		35%	3.657,50 €

Tabla 9. Costes Salariales de SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.6. Cronograma de SpotMe.

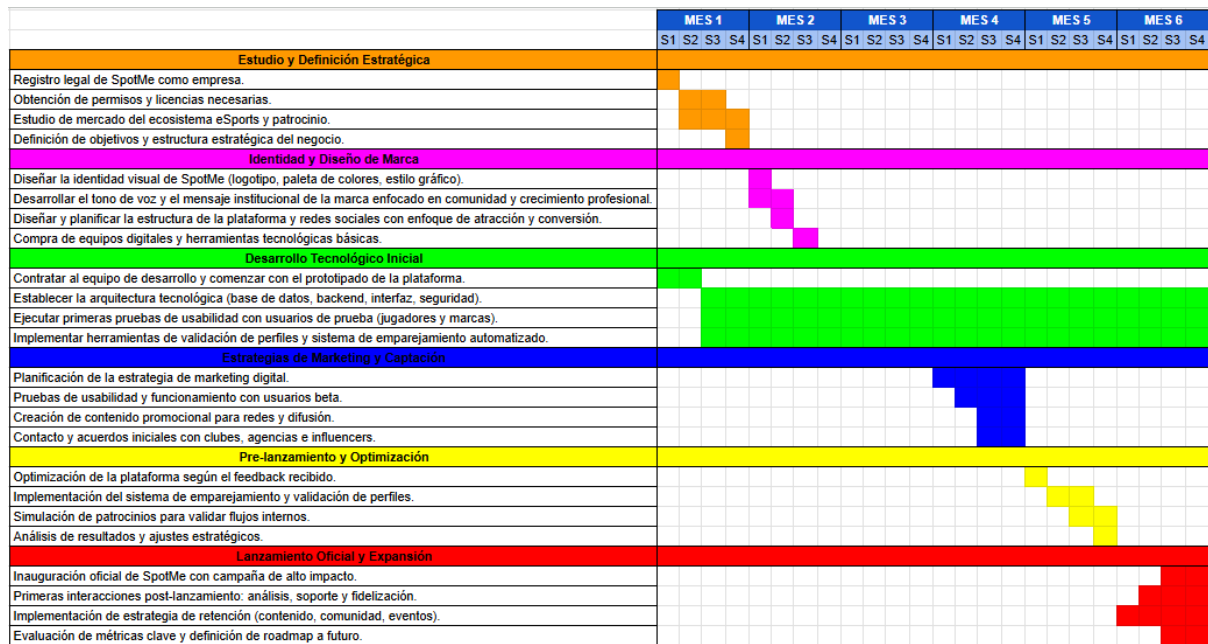


Figura 6. Cronograma de SpotMe, a partir de elaboración propia.

13.7. Logo de SpotMe



Figura 7. Logo de SportMe,

a partir de elaboración propia.