

- PORTADA NACIONAL ECONOMÍA/EMPRESA MUNDO AGRO DEPORTES ESPECTÁCULOS ESTILO TECNOLOGÍA SALUD OPINIÓN VIDEOS INTERACTIVOS ESPECIALES SEISGRADOS REMATES PUBLICACIONES BLOGS OAPPS

Feedback

SIGNO DEL MES Aries Aumentan los obstáculos en el plano de los afectos. Una mayor dificultad para expresar sus emociones hace de esta una semana para dominar reacciones impulsivas, caprichos e ideas fijas que puedan complicar temas de pareja, familiares o amistosas. Cuidado especial: jueves 23 y viernes 24.

- SERVICIOS VERSIONES MÓVILES CARTAS DE LECTORES EL TIEMPO FÚNEBRES RESTAURANTES HORÓSCOPO

SÍGANOS EN: [Facebook] [Twitter] [LinkedIn] [YouTube] [Pinterest] [Google+] [YouTube] [Nuestros canales en Twitter] [Suscríbese a nuestro RSS]

ECONOMÍA/EMPRESAS - EMPRENDEDORES

Más allá del fútbol

AZsportech busca llevar sus soluciones tecnológicas a otros ámbitos deportivos

+ Leticia Martínez - 19.04.2015, 05:53 hs Texto: -A / A+ © I. GUINARAENS



Estefano Zammarelli y Krikor Attarian

Estéfano Zammarelli, y Krikor Attarian están al frente de AZsportech, dedicada a proveer soluciones tecnológicas aplicadas al deporte. Sus productos ofrecen una rápida visualización de la información obtenida en partidos. Actualmente no solo se dedican a los deportes profesionales sino también a los amateurs y están trabajando para que aquellos clubes que tienen menos recursos puedan acceder a esta tecnología de punta. Aunque AZsportech tiene poco más de un año en el mercado, los emprendedores están presentes con este negocio desde el 2007, cuando junto a otros socios (compañeros de la licenciatura en sistemas en la ORT) crearon Kizanaro. La primera empresa de Zammarelli y Attarian se enfocaba en el análisis de datos para equipos y federaciones de fútbol profesional, y había surgido como proyecto de tesis. Una vez que salieron del ámbito académico le presentaron su trabajo al maestro Oscar Washington Tabárez. A partir de su trabajo tanto en la selección mayor de fútbol como en la sub 20 llegaron al mercado local e internacional. Este hito les permitió dejar sus trabajos y tirarse al agua.

A fines de 2013, Zamarelli y Attarian decidieron cerrar un ciclo y emprender un nuevo camino bajo la marca AZsportech. La decisión obedeció a un cambio en la estrategia: creyeron necesario abrir el abanico y aplicar la tecnología en el deporte en general, más allá del fútbol. Además, visualizaron que debían adecuarse a la rápida evolución del mercado y la tecnología. Fue por ello que pensaron en análisis on line en tabletas o celulares.

Datos para decidir

Dentro de los servicios que ofrece AZSportech, pueden crearse paquetes según la necesidad de cada cliente, por lo que los costos se asocian a esto y varían sustancialmente. Algunas opciones son: el análisis en tiempo real del partido a través de video y estadísticas, permitiendo al entrenador completar su visión con datos y así colaborar en la toma de decisiones; el análisis después de cada partido para conocer el rendimiento del equipo y en la previa conocer las características del rival para una mejor planificación. En sus comienzos, Zammarell y Attarian crearon una herramienta de escritorio pero hoy tienen el software en la nube, lo que permite a sus clientes acceder a una base de datos para consultar, entre otras cosas, el rendimiento del equipo en la temporada o el comportamiento de un jugador durante determinado período.

La plataforma sirve no solo a los técnicos sino también al club y al gerente deportivo, porque da la posibilidad de hacer el seguimiento de los jugadores, por ejemplo en el momento de tomar decisiones como la renovación de contratos, la compra o venta de deportistas.

Dentro de las ventajas está la comunicación del técnico con sus jugadores, ya que se puede compartir información individual y grupal (que llega al celular) y hace posible optimizar el tiempo de planificación y generar la oportunidad de que el jugador pueda autoevaluarse.

La objetividad en el análisis y la identificación de fortalezas y debilidades del equipo y sus rivales también fueron señaladas.

Testeo

Con el objetivo de expandirse, los directores de AZsportech están trabajando en nuevos deportes, como rugby, básquetbol y hockey. Es por ello que están relevando las necesidades y conociendo desde adentro a sus potenciales clientes. A medida que comiencen a desarrollar el software, lo irán testeando para saber si están logrando traducir en tecnología la demanda de su mercado objetivo. En esta etapa fue necesario el apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). Aunque los socios contaban con dinero para invertir, era necesaria la coconversión, lo que permitió destinar US\$ 120 mil a este proyecto. El 80% de ese dinero está siendo utilizado para el desarrollo y el restante lo usarán en posicionarse en el mercado con este nuevo producto. El lanzamiento se espera para este año.

Attarian destacó que buscan inversor; tener que incluir un socio estratégico en el negocio es una experiencia nueva que consideran vital para el crecimiento de la empresa. “Si no logramos seguir inyectándole dinero (a este nuevo producto) para posicionarlo, venderlo y seguir mejorándolo, no va a tener éxito”, apuntó.

Destinos

Dentro de la cartera de clientes se encuentran equipos del fútbol uruguayo, como Peñarol, Nacional, Danubio, Defensor, Fénix, Wanderers, y otros tantos, pero también latinoamericanos, como Alianza Lima y Universitario de Perú, y Guarani y Olimpia de Paraguay, entre otros. Los emprendedores rememoran la primera vez que fueron convocados para trabajar en el exterior. Fue de la mano de Gerardo Pelusso, en ese entonces director técnico de Universidad de Chile. El entrenador había trabajado con ellos en Nacional. Esto los ayudó mucho a posicionarse porque el grupo tuvo un muy buen desempeño en el campeonato, y lograron estar presentes en equipos de Perú, Colombia, Ecuador, Paraguay y Argentina. Hoy también trabajan con equipos de Costa Rica, Venezuela, Bolivia y con Al-Nassr de Arabia Saudita.

Asimismo, el desempeño junto a la selección mayor de Uruguay les permitió formar parte de los equipos de trabajo de federaciones como Honduras, Colombia, El Salvador, Perú, Paraguay y Venezuela en América. Y de la mano del entrenador Gustavo Ferrín llegaron a la selección de Angola.

Hace poco tiempo cerraron un acuerdo con la Conmebol para la cobertura de los torneos oficiales; su primer trabajo fue en el campeonato sub 20, que se desarrolló en parte de los dos primeros meses del año en Uruguay. Brindaron información a una comisión técnica creada especialmente para el análisis de los partidos.

Valor adquirido

Según Zammarelli, en este proceso de crecimiento fue fundamental adaptarse a los requerimientos del mercado, ya que eso es lo que determina el éxito o no de una empresa. Es de orden poder “adaptarse y reaccionar frente a las necesidades” además de acompañar el crecimiento comercial, subrayó. Para Attarian, si bien fue importante que se lanzaron al agua junto a una gran cantidad de organizaciones e incubadoras que ayudaron en el camino, la clave está en el esfuerzo de cada uno.

Están convencidos de que formar un buen equipo de trabajo que se sume a la idea y trabaje motivado tiene mucho peso, así como también la constante capacitación de los líderes; por ejemplo, Zammarelli es entrenador de fútbol y Attarian está realizando un máster en negocios de empresas tecnológicas.

En cuanto a los logros obtenidos, Attarian resaltó que redujeron la brecha del uso de la tecnología en el deporte y comentó que ahora hay muchos clubes de futbol que tienen su departamento de tecnología y de análisis en el que usan estas herramientas. Considera que para los clubes debería ser prioritaria la inclusión de la tecnología porque permite tener más información sobre su capital más valioso: el jugador.

Gusto por el deporte y manejo tecnológico Attarian y Zammarelli trabajan junto a 15 personas y están divididos en cuatro áreas: venta –que solo está conformada por los directores–, administración y negocios (gestión y oportunidades), producto (desarrollo y mantenimiento) y operativa (atención al cliente, análisis y registro de los partidos). El último sector es el más dinámico; se maneja con un gerente que coordina los horarios de todo el personal para que se cubran sin problemas todos los partidos. Es un proceso que tienen muy acotado para poder entregar los datos en tiempo y forma y sin errores. La búsqueda de personal se enfocó en jóvenes que estuvieran cursando sus estudios: la premisa fundamental es el gusto por el deporte y la facilidad en el manejo de la tecnología. La empresa tiene un sistema de capacitación interna. Se fomenta el estudio y el avance en las carreras. La horizontalidad permite una interacción entre las diferentes áreas, que en muchos casos llevó a un giro en los estudios de algunos de los colaboradores.

Resultados relacionados by Kalooga



Nueva contramarcha en política de seguridad en canchas de fútbol Da Silveira: "Creo que lo peor ya pasó. Soy duro de matar" Da Silveira: "Creo que lo peor ya pasó. Soy duro de matar"

[Twitter] [Recomendar] [Google+] [botón]