

## EQUIPAMIENTO

# El 'Chacho' y varios jugadores ACB invierten un millón de euros en la 'start-up' española NBN23

La compañía valenciana, que también ha recibido financiación de *business angels*, acaba de cerrar una alianza con Spalding para explotar el acta digital en EEUU y China.

Guillermo G. Recio  
15 ene 2018 - 05:00



De Paterna (Valencia) al Hall of Fame del baloncesto en Springfield (Estados Unidos). Ese es el recorrido de NBN23, la *start-up* dedicada al *big data* en el deporte de la canasta que ha cerrado dos rondas de financiación por valor de un millón de euros en total. Además, no sólo ha contado con el tradicional apoyo de inversores especializados, sino que también han participado varias estrellas de este deporte, como Sergio Rodríguez.

El deportista canario, conocido como *el Chacho*, se unió a la empresa valenciana junto con otros jugadores y jugadoras españoles internacionales en una primera inyección de 500.000 euros hace unos meses. Ahora, según ha podido saber *Palco23*, están a punto de cerrar otra ronda de financiación por el mismo importe en la que participarán

algunos jugadores de la ACB, cuya identidad por ahora prefieren preservar.

El fundador y consejero delegado de NBN23, Javier Bosch, señala a este diario que entre los inversores se encuentran también algunos *business angels*. Además, la relación con los jugadores no se limita únicamente a la inversión, ya que el ex del CB Estudiantes Rafa Vidaurreta es el responsable de ventas de la *start-up* en Estados Unidos, el principal mercado para el baloncesto.

## La *start-up* valenciana NBN23 explotará uno de sus productos en EEUU y China gracias a una alianza con Spalding

En el gigante americano, la compañía acaba de cerrar una alianza estratégica con Spalding para exportar uno de sus productos al extranjero. Se trata del acta digital, una forma de contabilizar los puntos, las faltas y los datos básicos de cada partido a través de un dispositivo inteligente. Con esta integración, el Spalding Scorecard se comercializará en EEUU y China.

Tras un año y medio negociando con el fabricante estadounidense de pelotas y canastas, y que hizo el primer libro de actas, esta semana se ha puesto en marcha el acuerdo comercial. Concretamente en el Hall of Fame ubicado en Springfield, la ciudad de nacimiento del baloncesto, donde se ha empezado a utilizar este sistema en el Hoophall Classic, un torneo de institutos en el que juegan los mejores jugadores del país.

Este producto va enfocado principalmente a federaciones, que son las que organizan los campeonatos de jóvenes, aunque también a los clubes. Con este producto, los conjuntos de baloncesto también pueden tener su propia página web y gestionar tanto datos como vender *merchandising*. La idea es que a través de la alianza con Spalding se eleven las ventas de esta división. Aunque Bosch prefiere no detallar con qué cifra de negocio cerraron 2017, el emprendedor explica que ya trabajan con 110.000 usuarios.

El otro producto que comercializa NBN23 es con el que ya trabaja con el Valencia Basket y el Divina Seguros Joventut, entre otros. Esta solución es la que ofrece un método de análisis estadístico en base a recopilar datos con un sistema de geolocalización *indoor* para mejorar el rendimiento de los jugadores.