

EQUIPAMIENTO

El 'crono' de Macsha busca 400.000 euros para expandirse por Brasil, EEUU e India

La desarrolladora de sistemas de cronometraje facturó 1,1 millones de euros en 2018. En 2019 abrirá oficina en Brasil para acelerar su expansión en Latinoamérica.

P. López
12 feb 2019 - 04:59

Macsha facturará 2,2 millones si consigue cerrar la ronda de financiación

Macsha *activa el crono* para cerrar una ronda de financiación de 400.000 euros. La desarrolladora de sistemas de cronometraje para *running*, triatlón, ciclismo y natación ha decidido abrir su accionariado para levantar el capital necesario con el que expandirse fuera de España. Según ha podido saber *Palco23*, para entrar en nuevos mercados y crecer en los que ya opera, la compañía espera reforzar su equipo de márketing con cuatro incorporaciones.

"Tenemos *partners* que venden nuestra tecnología, pero contar con un equipo propio de ventas nos ayudará a crecer más rápido", explica a este diario Federico Diato, cofundador y director de márketing. La compañía, que cuenta con una plantilla de diez trabajadores, espera tener un equipo de catorce personas en el corto plazo, y una de las apuestas será ganar presencia fuera de España. De hecho, se abrirá oficina en Brasil, que se sumará a la que ya opera en Buenos Aires.

La desarrolladora de tecnologías de cronometraje opera en España y cuenta con *partners* en Argentina, Brasil, Chile, Estados Unidos, México, India, Reino Unido y Francia. En total, sus productos dan servicio a 250 clientes de 25 países. Con 1,1 millones de euros de facturación en 2018, el 80% de las ventas se registraron en el extranjero. El objetivo es destinar los recursos captados en la ronda de financiación a crecer fuera de España y entrar en mercados como Colombia y sobre todo Brasil, India y Estados Unidos. "Allí tenemos *partners* locales, pero acabamos de empezar a operar y creemos que nuestro crecimiento en 2019 se concentrará allí", sostiene.

Macsha facturará 2,2 millones si consigue cerrar

la ronda de financiación

Para lograrlo, Macsha ha recibido un préstamo de 286.000 euros de Enisa, que está supeditado a la ampliación de 400.000 euros. “Si la cerramos, prevemos doblar las ventas en 2019 y facturar 2,2 millones; sino, esperamos facturar 1,5 millones de euros”, explica. “Hasta ahora hemos operado siempre con recursos propios, pero hemos decidido abrir el capital para crecer en mercados que son estratégicos para nosotros”, sostiene. La idea es abrir la ronda durante los próximos días en la plataforma The crowd angel.

El modelo de negocio de Macsha tiene varias verticales. Por un lado está el sistema de cronometraje por Rfid One4All, que se utiliza en competiciones como triatlones, motocross y *running*, y que está homologado por la Real Federación Española de Atletismo (Rfea).

Por otro lado está Swim, un sistema de cronometraje para piscinas que es táctil, y que cumple con los estándares de la Federación Internacional de Natación (Fina) y de la federación estadounidense Swim USA. “Ahora que este organismo ha certificado este sistema, prevemos crecer mucho en EEUU”, asegura Diato.

Macsha prevé crecer en Estados Unidos, Brasil e India una vez cierre la ampliación de capital

Otra de las novedades de producto es el sistema Rufus, un *software* de *Big Data* en la nube que pretende ser una solución para que los organizadores de los eventos de participación masiva, como carreras populares o triatlones, conozcan de manera automática el perfil de los participantes. “Es una información que queremos informatizar para que sea de valor para el organizador, para lanzar campañas segmentadas y también para los patrocinadores”, describe.

El directivo asegura que las tecnologías de cronometraje “hoy día son un sistema elitista y apto para mundiales o campeonatos europeos; en Macsha queremos hacerlo más accesible. Hay una base de mercado que no está siendo atendido y ahí es donde queremos estar”.

Otro de los vectores de diferenciación respecto a otro *software* de la competencia, como la Holandesa MyLaps o la alemana Race Result, es que el sistema de Macsha es

PALCO23

abierto, y permite integrar la tecnología que la competición en cuestión utilice. Para Diato, el objetivo fundamental es seguir introduciendo su tecnología en países que, por volumen de población representan una gran oportunidad. De ahí que Brasil e India estén entre sus objetivos, junto a Estados Unidos, “un mercado mucho más maduro”, afirma.