

EQUIPAMIENTO

El 'LinkedIn' para promesas del deporte Mooxye cierra una ronda de 265.000 euros

La plataforma creada por la agencia AGM y el grupo Barrabés ofrece a los deportistas con proyección la oportunidad de contactar con los entrenadores de las universidades norteamericanas para conseguir becas deportivas.

Patricia López
16 may 2018 - 04:57

Mooxye lanzará una app para facilitar la visibilidad de los jóvenes deportistas que quieren

Mooxye capta capital para acercar el sueño americano a los jóvenes talentos del deporte español. La plataforma creada por la agencia AGM y el grupo Barrabés ha cerrado una ronda de financiación de 265.000 euros, según ha podido saber *Palco23*. El objetivo es desarrollar el sistema y lanzar una *app* con la que las promesas del deporte puedan dar el salto a una universidad norteamericana.

“En la ronda han participado varios exdeportistas que se formaron en Estados Unidos gracias al deporte. Son inversores que, además de capital, aportarán valor y conocimiento al proyecto”, explica Gonzalo Corrales, cofundador de AGM y director general de la plataforma. El punto de partida de esta plataforma que nació a principios de 2018 fue AGM, una consultora especializada en la intermediación entre deportistas y sus familias con las universidades norteamericanas.

En catorce años ha llevado a Estados Unidos a 1.700 deportistas que han podido combinar su formación deportiva con la académica en algunas de las mejores universidades del mundo. “Defendemos la carrera dual, con Mooxye decidimos democratizar el acceso a las universidades norteamericanas”, explica Gonzalo Corrales, cofundador de AGM y director general de la plataforma.

Mooxye lanzará una *app* para facilitar la visibilidad de los jóvenes deportistas que quieren lograr una beca deportiva en EEUU

El directivo afirma que “el 95% de los atletas que nos contactan en la agencia no consiguen llegar a EEUU porque allí el nivel que exigen es muy alto. Nos daba mucha pena no poder trabajar con ellos, así que creamos un sistema para que, por su cuenta, pudieran darse a conocer a través de sus méritos deportivos y académicos”, explica. De ahí que en 2016 firmara un acuerdo con Carlos Barrabés, cuya empresa forma parte del capital de Mooxye y ha desarrollado tecnológicamente el sistema.

Para facilitar el acceso a los atletas, la compañía ha creado un plan de acción con videotutoriales e información útil para que los usuarios puedan superar todas las etapas y las cuestiones burocráticas sin el apoyo de ninguna agencia. “Estamos aquí si necesitan ayuda o ampliar el servicio, al igual que otras consultoras. Al final, también podemos dar servicio a pequeñas agencias que quieren conseguir clientes”, afirma.

De este modo, Mooxye se presenta como una plataforma abierta y no exclusiva para los clientes de AGM. “Les damos una herramienta para intentar dar el salto a aquellas personas a las que no podemos ayudar en la consultoría”, detalla. La idea es que el atleta en cuestión se cree un perfil en la red social, a la que tienen acceso los 20.200 entrenadores de universidades estadounidenses que forman parte de la base de datos de la agencia.

La herramienta cuenta con una basa de datos de más de 20.000 entrenadores estadounidenses

La herramienta es una fuente más de consulta para los reclutadores, que son los encargados de gestionar el presupuesto para becas deportivas. En Mooxye los usuarios publican un vídeo de *highlights* con sus mejores jugadas y al menos dos vídeos de partidos al completo para que los ojeadores puedan analizarlo y decidir si están interesados en darle una plaza en su programa deportivo.

El perfil también cuenta con información del deportista, sus notas de Bachillerato así como la calificación en los exámenes de selectividad (SAT) y de idiomas (Toefl). El

sistema es gratuito, pero los usuarios que paguen la opción *premium* tienen la opción de contactar directamente con el entrenador de la universidad que les interesa.

“Los *coach* están acostumbrados a recibir correos de jugadores prometedores, así que este recurso no les genera ningún problema”, indica. Con todo, la idea es que sean los entrenadores quienes contacten con los atletas. De ahí que el reto sea que los técnicos vayan conociendo el sistema, “sean proactivos y se familiaricen”, asegura, con el objetivo de que se convierta en una herramienta más de trabajo de los ojeadores.

Para darse a conocer entre el público joven, Mooxye ha sido uno de los patrocinadores del circuito Mutua Madrid Open Sub-16, que a lo largo del año se ha celebrado en 16 ciudades. Los ganadores de cada cita lograban el pase a la fase final del torneo madrileño, donde la empresa ha tenido visibilidad.

Fundada por Gonzalo y Álvaro Corrales, AGM empezó a operar en 2005 y cuenta con treinta trabajadores. Ahora, Gonzalo ha dejado de estar en la primera línea operativa de la agencia para dirigir la plataforma, en la que trabajan seis empleados. Para ir más allá del deporte y ofrecer el servicio a los usuarios que tienen buen currículum académico y que aspiran a lograr una beca académica en EEUU, y también en Reino Unido.