PALCO23

EQUIPAMIENTO

La ‘start up’ Oliver levanta 400.000 euros para crecer en Europa

La compañía argentina destinará parte de los recursos a crear un equipo de desarrollo en Barcelona, tras más de dos años trabajando el *software* desde Buenos Aires. Hasta 2021, el objetivo es crecer en Europa, para luego hacerlo en Asia y Latinoamérica.

P. López
17 jul 2020 - 04:59

Reducir las lesiones y mejorar el rendimiento deportivo de un futbolista. Esa es la carta de presentación con la que Oliver ha convencido a inversores y *family offices* para levantar 400.000 euros con los que desarrollar un dispositivo pensado para el fútbol base y *amateur*. El sistema, que permite tener un histórico del rendimiento del jugador año a año y reducir el riesgo de sufrir lesiones, se basa en un dispositivo que se coloca en la espinillera para conocer las capacidades atléticas y técnicas del jugador, así como su estado físico y evolución.

“En 2018 levantamos 100.000 euros con un *family office* en Argentina y empezamos a trabajar con las canteras de equipos de primera división, como Racing Club o Club Atlético Talleres; el buen *feedback* nos hizo venir a Europa, donde tenemos nuestra oficina global en Barcelona”, explica José González, consejero delegado y parte del

https://www.palco23.com/equipamiento/la-start-up-oliver-levanta-400000-euros-para-crecer-en-europa

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

equipo fundador de Oliver.

A su llegada a España en 2019 la compañía levantó otros 300.000 euros a través de varios ***business angels*** de Barcelona, Madrid y Buenos Aires y Sports Innovation Venture Capital, el vehículo de acelerador de empresas del fondo Territorio Gaming, fundado por Fernando Pons, ex socio de Deloitte y Ángel EChavarren, director de *gaming practices* en dicha firma.

La compañía también participó en un programa el programa de aceleración de *start ups* Hype Sports Innovation, lo que le permitió mejorar el dispositivo y el *software* para lanzar el producto al mercado, pero la pandemia trastocó los planes.

> **Oliver ha captado 500.000 euros desde 2018, incluidos 100.000 euros durante el estado de alarma**

"Durante el estado de alarma hemos captado 100.000 euros más, redefinido la estrategia para entrar en nuevos segmentos y ahora estamos centrados en desarrollar le producto para empezar a vender este año" apunta el directivo. En esa segmentación de mercados se introduce el fútbol femenino, donde la compañía cree que existe un filón.

"La idea es democratizar el acceso a la tecnología y dar una solución que no requiera infraestructura, grandes inversiones en tecnología ni especialistas para acceder y comprender los datos generados por el dispositivo", añade. La compañía está empezando a comercializar el sistema con dos equipos de la Primera Iberdrola, así como otros clubes de Suiza, Rumanía y España en las categorías de Segunda División B, donde espera crecer en el medio plazo.

La empresa espera facturar entre 250.000 euros y 700.000 euros en 2021, una vez haya ampliado su equipo, compuesto por 12 personas, sin contar colaboradores externos que trabajan de manera satélite en el diseño, el márketing o la comunicación. Con los recursos captados, la idea es empezar a fabricar el dispositivo y crear un equipo de desarrollo tecnológico en Barcelona, además del que trabaja en Argentina.

La comercialización de los dispositivos será mediante alianzas comerciales con empresas que cuentan con tiendas de artículos deportivos, de modo que el objetivo es entrar en establecimientos multimarca. Para ello cuenta con el apoyo de sus inversores, que además de aportar recursos económicos se están involucrando en la puesta en marcha de la distribución

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

. “Nos ayudan a colocar el producto porque son accionistas que forman parte del sector deportivo y nos aportan valor, contactos y *know how*”, afirma.

José González asegura que el objetivo es crecer en Europa en 2020 y 2021 para luego “atacar mercados de mayor volumen, como Asia y Latinoamérica”, aprovechando que Oliver cuenta con equipo de desarrollo en Argentina. “Nos interesa México, Chile, Uruguay, Brasil y Perú, y ya hemos empezado con alianzas comerciales en el sudeste asiático”, afirma.

https://www.palco23.com/equipamiento/la-start-up-oliver-levanta-400000-euros-para-crecer-en-europa

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.