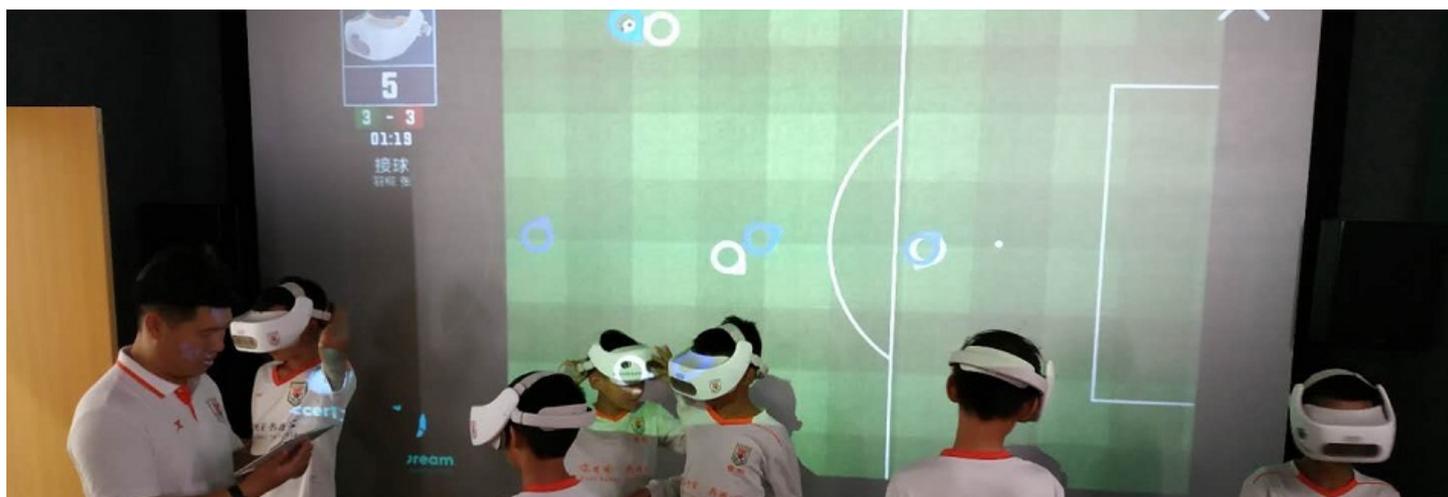


EQUIPAMIENTO

SoccerDream abre un 'crowdfunding' a las puertas de captar 1,5 millones de 'venture capital'

La compañía, dedicada al entrenamiento cognitivo del fútbol a través de la realidad virtual, espera captar 200.000 euros entre particulares a mientras prepara una nueva ronda de financiación para 2019.



Guillermo G. Recio
22 nov 2018 - 04:58

SoccerDream cerrará 2018 con una facturación de entre 150.000 euros y 200.000 euros

SoccerDream se prepara para dar su mayor salto. La empresa catalana, dedicada al entrenamiento cognitivo del fútbol a través de la realidad virtual, ha lanzado un **crowdfunding** para captar 200.000 euros entre pequeños inversores. Su objetivo es poder empezar a operar a partir de 2019 en Estados Unidos y China, sus dos principales mercados.

El cofundador y consejero delegado, Andreu Bartolí, explica a *Palco23* que su idea al

lanzar una ronda a través de la plataforma Acces to Crowd es incorporar nuevos perfiles de inversor a la *start up*. Estos recursos servirán para “acelerar el desarrollo del producto incorporando más escenarios de entrenamiento, más *data analytics* y más gamificación”.

El planteamiento de SoccerDream es abrirse al *venture capital* en 2019, cuando pretende captar 1,5 millones de euros, un paso determinante que estaba previsto desde el principio en su hoja de ruta. Para ello, antes deberán haber desplegado sus operaciones en el gigante asiático y el americano, los dos territorios donde más interés suscita su producto.

“Son países con academias de gran tamaño y con una adopción de la tecnología más avanzada que la que hay actualmente en Europa”, que se suma a la poca historia que tienen en el mundo del fútbol. Desde que lanzaron el producto a principios de 2018 han trabajado con un club europeo que todavía no puede ser desvelado, pero que disputa la Uefa Champions League.

SoccerDream cerrará 2018 con una facturación de entre 150.000 euros y 200.000 euros, en lo que será su primer año de operaciones

Además, en China, han firmado varios acuerdos con academias, pero su alianza más importante es con el Luneng Taishan FC, considerado el tercer club más importante de la Superliga China y que cuenta con uno de los mejores centros de formación del país. “Ahora estamos negociando con un equipo *top* en Estados Unidos”, detalla Bartolí, que asegura que cerrarán 2018 con una facturación de entre 150.000 euros y 200.000 euros.

La solución de esta compañía se basa en realizar con realidad virtual el método Ekkono , un sistema de entrenamiento cognitivo que desarrollaron los entrenadores David Hernández y Carles Romagosa tras salir del FC Barcelona en 2005. Lo recomendable, destaca el emprendedor, es que los jóvenes utilicen su herramienta una o dos veces por semana durante diez minutos, lo que permite tener más de un producto para entrenar a varios centenares de chavales.

Cabe recordar que hace un año cerraron su primera ronda de financiación, con un total de 500.000 euros. Entre los inversores destacó el fabricante chino de dispositivos móviles HTC. Aunque no lideró la ronda, el grupo tecnológico invirtió a través de un

PALCO23

fondo de inversión, después de seleccionar a la empresa catalana como una de las treinta compañías más innovadoras dentro de su sistema de realidad virtual Vive.

En esta operación también participaron el cofundador de Wuaki TV Josep Mitjà, que ahora trabaja como director de operaciones de Rakuten TV, y el fundador del club de vinos Wineissocial, Manel Sarasa, que participa como *business angel*. Ambos emprendedores trabajaron en Openbravo junto al fundador y consejero delegado de SoccerDream, Andreu Bartolí. ¿Logrará ayudar SoccerDream a encontrar al próximo Xavi Hernández?