

## EQUIPAMIENTO

# Uno de los fundadores de Tuenti lidera la ronda de 2,5 millones en la 'app' de clubes Syltek

Félix Ruiz participa en la ampliación de capital de Syltek, dedicada a la gestión de instalaciones de raqueta y de golf y que ahora pasará a llamarse Playtomic tras la entrada de capital y abrir nuevas vías de negocio.

Guillermo G. Recio  
24 ene 2018 - 04:59

De momento, Syltek continúa utilizando su marca, pero está inmersa en un proceso de cambio de nombre.

El deporte y la tecnología se vuelven a unir para atraer capital. Syltek, empresa que ha creado un **software** para la gestión de clubes de golf y de raqueta, ha cerrado una ronda de financiación por valor de 2,5 millones de euros, procedentes de distintas personalidades del mundo *techie*, como Félix Ruiz, uno de los fundadores de Tuenti.

Según ha podido saber *Palco23*, Ruiz y otros inversores han apostado por la empresa española para evolucionar su concepto de gestión de centros deportivos e incluir la reserva de clases desde el punto de vista del usuario final como si se tratara de un **marketplace**. Ahora, la compañía está inmersa en un proceso de cambio de nombre hacia Playtomic.

La llegada de Ruiz supone un importante hito para la compañía, ya que ha sido clave también en procesos de financiación de empresas como Jobandtalent, donde ahora ocupa el puesto de presidente. El emprendedor, que fundó Tuenti en 2006 y la vendió a Telefónica en 2013 junto a sus socios por 70 millones, también participó en la ronda de financiación de 50 millones de euros en la compañía de gafas de sol Hawkers.

**De momento, Syltek continúa utilizando su marca, pero está inmersa en un proceso de cambio de**

## nombre hacia Playtomic

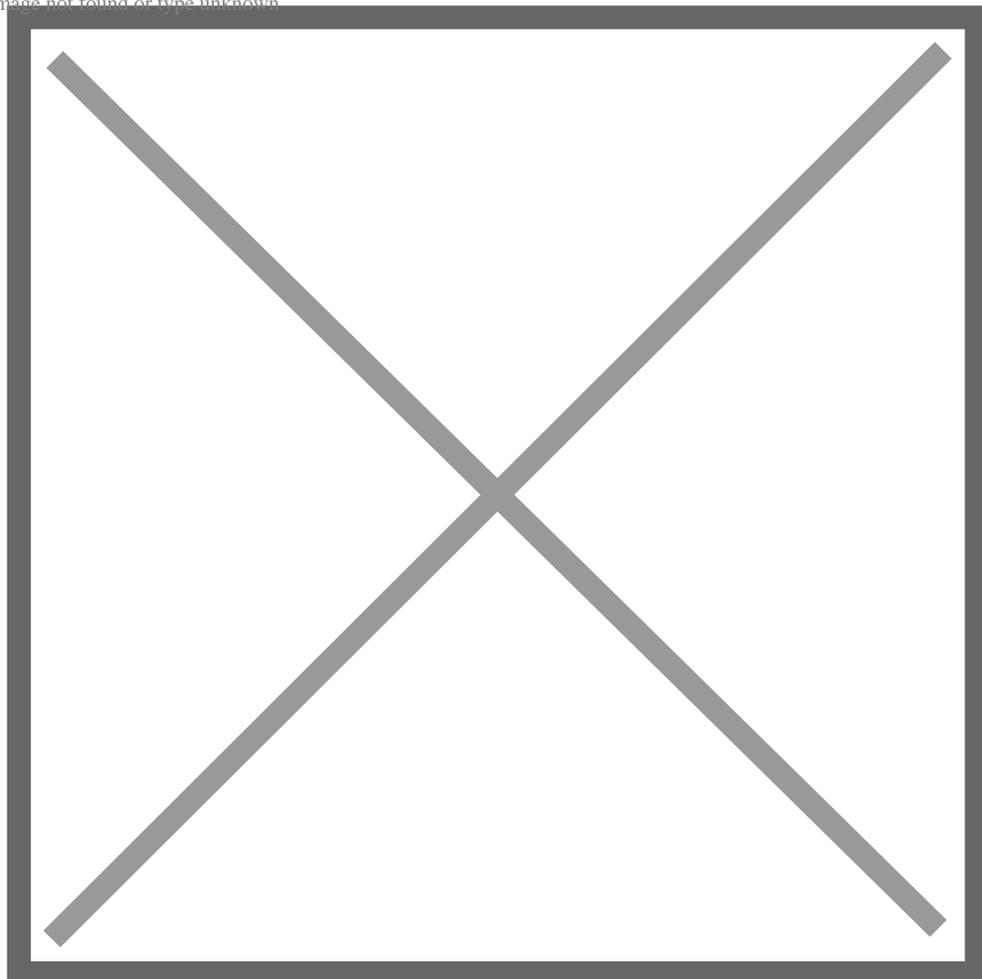
Junto al joven malagueño se encuentra el ahora consejero delegado de la empresa, que coincidió con Ruiz en Tuenti. Se trata de Pedro Claveria, cofundador de Cuponation en España, Italia y México y emprendedor del Grupo Rocket Internet. También han participado en la ronda de financiación el ingeniero informático Domingo Xavier Guzman y otros inversores privados cuya identidad no ha sido desvelada.

Claveria explica a este diario que también han invertido otros directivos de Playtomic, como Pablo Carro, ahora director comercial de la empresa con experiencia en ZTE. También forma parte del proyecto como director tecnológico Rubén Martín, ex de proyectos en la Universidad de Harvard y Banco Santander; como director de operaciones Christian Hoffman, que fue director de operaciones de Zalando SE y vicepresidente en Alibaba Group, y el director financiero Iñigo Colomina, que fue analista en Axon Partners.

Con la entrada de los nuevos directivos, los fundadores de Syltek continúan como accionistas y Sergio Servert sigue siendo consejero de la empresa. Según el actual consejero delegado, los recursos inyectados han servido para crear un equipo de 40 personas destinadas principalmente al desarrollo tecnológico, al departamento comercial y al de operaciones. Además, la sociedad cambió su domicilio de Alcobendas al centro de Madrid, en el Paseo de la Castellana justo al lado de la sede de Google y Deloitte.

Aunque la operación corporativa se realizó en 2016, durante el pasado año fueron construyendo la plantilla, ya que “es muy difícil contar con un equipo debido a la falta de talento tecnológico en España”. “Nuestro objetivo pasa por convertir a todos aquellos centros del papel y boli a lo digital, que es un reto tecnológico muy grande”, señala.

Image not found or type unknown



Pedro Clavería, consejero delegado, e Iñigo Colomina, director financiero de Playtomic.

Con todo este proceso, la idea de Playtomic es partir del conocimiento y la base de Syltek para tener dos vías de negocio: la de gestión de clubes desde un punto de vista Business to Business (B2B) y la del consumidor final como si fuera un **marketplace** donde reservar cualquier pista de pádel o tenis sin necesidad de estar asociado a un centro ni tener su aplicación.

Durante las seis primeras semanas con el concepto Business to Consumer (B2C) se han gestionado más de 20.000 reservas en 2.500 pistas de 600 centros del país, “por lo que es difícil predecir una facturación que sin duda será millonaria este año”. “Estamos validando el modelo en España para dar el salto al mercado europeo”,

---

# PALCO23

---

explica Claveria para seguir los pasos de Syltek en el apartado de gestión, ya que con este modelo están ya en 12 países.

Se trata de un proyecto ambicioso, ya que más allá de la financiación obtenida para realizar este relanzamiento es acudir a fondos internacionales “para hacer frente a una expansión inminente por Europa”, señala el director financiero, Iñigo Colomina, sobre una ronda que podría estar entre tres millones y cinco millones de euros.

Playtomic cuenta con el patrocinio de DKV, que busca asociar su marca al fomento del deporte con una empresa que quiere “convertirse en la solución definitiva para facilitar la práctica deportiva”, ya que su filosofía es encontrar en tres clics un lugar donde jugar a pádel, tenis, golf y otras disciplinas que esperan incorporar en los próximos meses.