



APOYADA POR INCUBAUDEC

EasycanCHA: la plataforma deportiva que se gestó en Biobío y que hoy aglomera 750 clubes en Latinoamérica

FOTO: EASYCANCHA.COM



Edgardo Mora Cerda
 edgardo.mora@diarioconcepcion.cl

A nueve años de sus inicios, EasycanCHA, startup tecnológica que facilita la gestión de reservas de canchas entre usuarios y clubes deportivos, que fue apoyada por la Incubadora de la Universidad de Concepción, repasa su crecimiento, principales avances y comparte algunas de las claves para su éxito.

EasycanCHA se enfoca en la promoción del deporte. Hoy está presente en 8 países de América Latina, posee más de 750 clubes asociados y 1,6 millones de deportistas activos junto con 18 millones de partidos jugados.

Fundadora repasa crecimiento, principales avances y claves del éxito de la startup.

Su cofundadora y CEO, Daniela Baytelman, detalla que en la actualidad la plataforma cuenta, solo en la Región del Biobío, con 18 clubes adscritos y un total de 36 mil 549 deportistas que reservan a través de sus teléfonos inteligentes o directamente en su página web (más de 36 mil 500 reservas mensuales).

Cabe recordar que, en febre-

ro de 2022, como publicó Diario Concepción, las cifras eran de más de 500 mil usuarios y más de 350 clubes en siete países, llegando a más de 5 millones de reservas.

¿Cómo y cuándo partió Easy CanCHA?

-Partió en 2017. Comenzamos como la mayoría de los emprendimientos. Había un problema que luego llegamos a resolver: era muy difícil encontrar una cancha donde jugar. Ahí sale la idea de que esto no podía ser solo por teléfono y tan manual y que debía haber una mejor forma de resolverlo y así ya nació la idea.

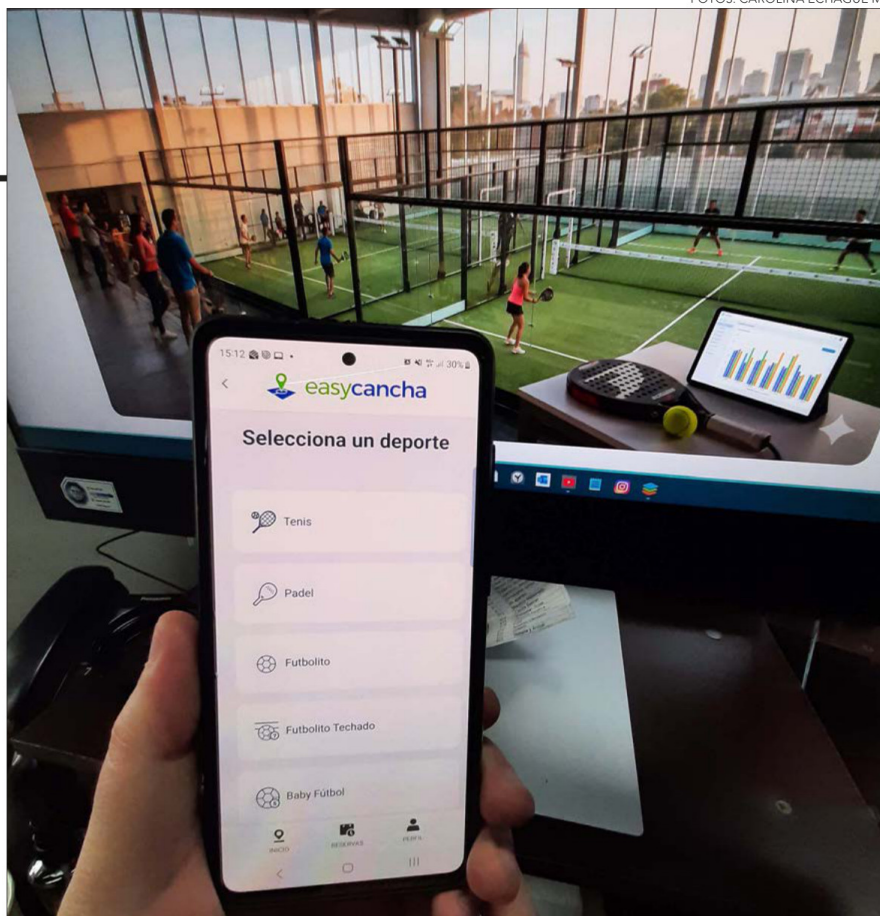
¿Cuáles son los hitos más relevantes que han marcado un poco su crecimiento?

-Partimos en Chile, luego empezamos a crecer y adquirir tracción. Vino la pandemia, lo cual nos ayudó mucho con el crecimiento dado que muchos debieron digitalizarse post pandemia para poder dar continuidad a sus operaciones y con esa tracción que fue crecimiento, nos dimos cuenta que era un problema a resolver en distintas latitudes de Latinoamérica.

¿Qué relevancia han tenido apoyos como los de la Incubadora de la Universidad de Concepción y Corfo?



FOTOS: CAROLINA ECHAGÜE M.



-Nos ganamos un fondo de escalamiento que, como parte de las condiciones del fondo, debíamos ser incubados o tener en el fondo un patrocinador, alguien que nos ayude a gestionar este y con más cosas. IncubaUdeC se portó súper bien y nos ayudó un montón.

-¿Qué tips podrías compartir al ecosistema emprendedor de la región del Biobío que buscan crecer cómo lo han hecho ustedes?

- Primero, ir probando y corrigiendo, no esperar a tener todo resuelto o desarrollado, sino que más bien ir probando y viendo si funciona, si hay feed con el mercado con lo que sea que estén desarrollando y si no es así, corregir rápido y no quedarse como estancado.

-En este ensayo y error, ¿qué es lo importante para acotar los riesgos?

- Lo primero es el feed (retorno o respuesta) del mercado, que exista gente dispuesta a pagar por tu servicio o producto, eso es clave. Algo bien importante también es el tamaño del mercado, o sea, si hay solo dos personas dispuestas a pagar no es suficiente para que un emprendimiento sobreviva. Entonces, tiene que haber suficiente gente dispuesta a usar o necesite lo que se ofrece,

que vea ese problema real que se resolverá a un grupo grande de personas para generar el volumen necesario para que el negocio sea rentable.

-¿Qué les hizo decidir y cuándo lo hicieron, el pasar a dedicarse de lleno a su emprendimiento?

-Estuvimos (con su socio Roberto De Campos) casi un año y 8 meses trabajando en paralelo en nuestros trabajos en LAN, no nos tiramos a una piscina vacía y en ese tiempo, ya pudimos investigar bien el mercado, conocerlo, hablar con muchos clubes y tener a nuestros primeros clientes (...). Aquí fue cuando decidimos renunciar y dedicarnos por completo.

-¿Qué ha sido clave para el crecimiento de Easy Cancha?

-Lo más clave, además del capital y el financiamiento ha sido el equipo. Poder armar un equipo ganador, sólido y comprometido que tenga ganas de escalar y crecer. Somos dos fundadores, pero es un trabajo de equipo de mucha más gente.

-¿Cuántas personas trabajan hoy?

-Actualmente somos 33.

-¿Cuánto han invertido aproximadamente desde que partieron hasta la fecha?

-Hasta ahora hemos levantado 1,4 millones de dólares en toda nuestra vida en distintas rondas y hoy día ya somos rentables así que, por ahora, no necesitamos seguir levantando capital.

-¿Cómo funciona la aplicación del Smartphone?

-Primero se baja la aplicación que es gratuita y al ingresar a la aplicación es posible obtener información geolocalizada de las canchas de menor a mayor

distancia de tu ubicación, una vez que se acepte el permiso de la ubicación donde es posible elegir diversas funcionalidades (Tenis, pádel, futbolito, futbolito techado, Baby fútbol, squash o ráquetbol, entre otros) y se puede ir reservando.

Además, es posible organizar torneos donde hay una vitrina de torneos que está funcionando actualmente donde es posible revisar qué torneos hay e inscribirse, es decir, hay mucho más que solo reservar una cancha, sino que se accede a todo un ecosistema destinado a facilitar la vida a los deportistas y se agotan las excusas para no hacer deporte.

Quiero mencionar además que estamos siempre desarrollando servicios entretenidos para los usuarios y no solo para clubes para poder incentivar más el deporte. Por ejemplo, ahora sacaremos una funcionalidad que es arma tu partido que es una vitrina de partidos donde el usuario podrá inscribirse en partidos y para ir a jugar sin tener que buscar un partner con quien jugar y donde jugar donde se verá por ejemplo donde hay un partido y si les falta uno o más jugadores con la posibilidad de ingresar a distintas categorías o niveles.

-¿Cuáles son las principales proyecciones en un contexto económico nacional e internacional más bien contractivo?

-Dado el escenario actual, hay que considerar que estamos insertos en una industria que no para de crecer que tiene que ver con la vida sana, la preocupación de la gente por el bienestar que no es considerado como un lujo ante una contracción económica donde se priorizan ahorros más bien en otros ámbitos. En general el deporte es visto cada día más como esencial y fundamental para la vida.

-¿En la experiencia de Easy Cancha han podido constatar una mayor actividad deportiva que hace 9 años, en general?

-Sí, de todas maneras, y no solo por datos nuestros, sino que entidades especializadas como el Ministerio del Deporte con datos más oficiales donde hay menos sedentarismo y más consciencia y formas distintas de entrenar donde trota más, camina más y anda más en bicicleta.

FOTO: EASYCANCHA.COM

