

## Easycancha, la *app made in Chile* que gestiona espacios deportivos, crece por América Latina

• IGNACIO FLORES DE LA MAZA

La idea estuvo en su mente hace 25 años, cuando todavía no existían los *smartphones*, y se ejecutó recién hace ocho. “Somos, por lejos, los líderes en Chile, pero no podemos relajarnos”, asegura Daniela Baytelman, CEO y cofundadora de Easycancha. La aplicación de gestión de espacios deportivos tiene presencia en todas las regiones del país e incluso está presente en Isla de Pascua. La *startup* gestiona más de 500.000 reservas mensuales y transacciones sobre US\$ 75 millones al año; tiene 1 millón 600 mil usuarios, con alrededor de 500 mil repartidos en Latinoamérica.

Como gran parte de los emprendedores, la idea nació para resolver un problema que Baytelman vivió en carne propia. En sus años universitarios, la ingeniera civil tenía dificultades para encontrar arriendos de canchas para rúquetbol y soñaba con una plataforma que agrupara a todos los prestadores de este tipo de servicios para facilitar el arriendo de canchas y ubicar a todos los clubes deportivos en un solo lugar.

Ese sueño estuvo por años en la mente de la empresaria y en 2017 lo pudo hacer realidad. Mientras trabajaba en Latam Airlines, le planteó esta inquietud a su compañero Roberto de Campos, ingeniero civil en computación. “Fue un buen *match*, muy complementario”, reconoce Baytelman, debido a que es una *startup* 100% tecnológica. Ambos son deportistas *amateurs*: ella, jugadora de vóleibol y él, de tenis. Estuvieron trabajando en el proyecto en sus tiempos libres hasta que en junio de 2017 renunciaron a su trabajo y lanzaron la aplicación que transformó el mercado de arriendo de espacios deportivos.

Easycancha facilita la reserva para el usuario —que no deben pagar por el uso— y sirve de vitrina a los clubes deportivos, que deben pagar un *fee* mensual.

Antes, para encontrar canchas disponibles de algún deporte, había que llamar club por club.

El modelo de negocios de Easycancha consiste en ofrecer un servicio de *software*, a través de la venta de un sistema de gestión. Los clubes pueden configurar sus precios y administrar su disponibilidad. Esto les permite aparecer en el *marketplace* de la aplicación. La plataforma tiene un precio fijo mensual y el valor se negocia dependiendo del cliente y del tipo de soporte. “No nos llevamos comisión por arrien-



Daniela Baytelman, CEO de la startup Easycancha.

do”, aclara Baytelman. La *startup* genera ventas de US\$ 2 millones mensuales.

El capital inicial lo colocaron sus fundadores, pero posteriormente han realizado tres rondas de levantamiento de capital. Según cifras de Crunchbase, en estas rondas recaudaron US\$ 1,1 millones.

Silenciosamente, la *startup* se ha ido expandiendo en Chile y el exterior. Baytelman cuenta que “gastamos muy poca plata en *marketing*, los mismos clubes obligan a los deportistas a utilizar Easycancha, ellos son nuestros embajadores”. La CEO señala que todavía no se han encontrado con una competencia fuerte en el país. “Eso no significa que se nos suban los humos a la cabeza. No bajamos la guardia nunca”, agrega.

La *startup* nacional cuenta con presencia en Colombia, Ecuador, Argentina, Brasil y México, y espera seguirse expandiendo al resto del continente. Una de las dificultades con las que se han encontrado para instalarse con la misma fuerza que en Chile es la poca adaptación a nuevos métodos de pago en la región. “En Latam la gente sigue pagando con efectivo, no ocupa pagos en transferencia”, explicó Baytelman. Para este 2025 esperan un crecimiento de 50%.



La aplicación móvil para reservar espacios deportivos.