

Una asistencia a la gestión deportiva

La empresa terrassense Mate ofrece un servicio integral a clubs, escuelas y administraciones y también distribuye en exclusiva artículos para el deporte, como el desfibrilador Samaritan. TEXTO: L.M. ANDRÉS FOTO: CRISTÓBAL CASTRO



Anna Burgos, en el centro, flanqueada por Javier Gil (izquierda) y Manel Casas, y el resto del equipo de Mate muestran el desfibrilador Samaritan.

Hace un año se constituyó en Terrassa Management y Asistencia Técnica a Entidades, S.L. (Mate), una empresa que ofrece un servicio integral a clubs deportivos, escuelas y administraciones. "En el Consejo Superior de Deportes existen más de 85 mil equipos censados y calculamos que sólo alrededor de dos mil poseen una estructura profesional", comenta Manel Casas, terrassense de 43 años, director general y socio de la empresa. Gran parte de las entidades, especialmente las de base, sobreviven con déficits estructurales y gracias al voluntarismo, en muchas ocasiones, de los padres de los propios jugadores, que "generalmente no disponen del dinero y las herramientas suficientes" para una correcta gestión del club. Casas y Javier Gil, también socio de la empresa, coincidieron en la sección de baloncesto del Club Natació Terrassa (CNT), donde conocieron a fondo las circunstancias que rodean a la práctica deportiva. "El CNT está estructurado y profesionalizado, pero esto no es la

norma", añade Casas. Conjuntamente con Javier Gil, concluyó que en el mundo del deporte cabe y tiene recorrido una empresa "que ayude a las entidades de base a salir adelante a un coste razonable". Y de esta idea nació Mate, con un capital social inicial de cien mil euros. "Evidentemente que existen empresas que ofrecen servicios a los clubs, pero no de una manera integral", comenta.

CINCO ÁREAS La compañía dispone de cinco áreas de servicio. Entre ellas se encuentra una que funciona como central de compras y comercializa material deportivo, médico y transporte. Mate es la distribuidora del desfibrilador automático Samaritan PAD, de patente estadounidense. Desde la súbita muerte del jugador sevillista Antonio Puerta, la demanda de este tipo de aparatos se ha incrementado, según explica Casas. "Hasta ahora era casi de uso exclusivo de las emergencias médicas, por ejemplo, pero su utilización se están extendiendo". El Samaritan cuesta 1.200 euros, un precio "razonable" si se tiene en cuenta el

servicio vital que puede llegar a prestar. "Con él, el noventa por ciento de muertes súbitas se podrían evitar", dice el gerente de Mate. "Creo que valdría la pena tenerlo incluso en los colegios", añade. El Samaritan PAD es un desfibrilador automático, que está preparado para ser utilizado en cualquier momento por personas no especialistas. Se trata de un aparato electrónico portátil que, básicamente, diagnostica y trata la parada cardio-respiratoria (cuando es debida a la fibrilación ventricular o una taquicardia sin pulso) y consigue restablecer el ritmo cardíaco efectivo eléctrica y mecánicamente. Según Casas, "el propio aparato indica si es aconsejable realizar la descarga eléctrica. Es sencillo de usar porque el mismo Samaritan (con una voz) te va haciendo las indicaciones pertinentes".

El resto de divisiones de la empresa son: servicios recurrentes; consultoría, gestión de acontecimientos y tecnología. "Ofrecemos un 'pack' básico de servicios por diez euros al mes". Este incluye la gestión de la base de datos, la organización de tres o cuatro

clínicos al año y la edición de boletín de resultados de la entidad en cuestión. Esta oferta se ha organizado desde el área de servicios, que "funciona como una gestoría tradicional, fiscal y contable, pero especializada en el mundo del deporte y que mantiene relación directa con las distintas federaciones", comenta Manel Casas. El área de consultoría se dedica, a entre otras fun-

ciones, a la elaboración de planes estratégicos para las clubs. "Es decir, comenta Casas, perfilar cómo quiere ser una entidad dentro de cinco años desde el punto de vista de socios y calidad deportiva". En el sector donde la empresa está encontrando más competencia es el referido a la gestión de acontecimientos, como pueden ser torneos deportivos o campus de verano. "Organizamos desde la presentación de los equipos a la cena de final de temporada", dice este empresario.

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Mate también está preparada para ofrecer soluciones tecnológicas. La idea inicial de la empresa se centraba en facilitar a las federaciones y entidades la posibilidad de aplicar elementos de alta tecnología en la gestión basados en la firma electrónica. Sin embargo, el mercado sigue solicitando servicios que "en principio nosotros pensábamos que estaban ya muy superados, como el tema de las páginas web", manifiesta Casas. Comprobaron que numerosas entidades "o no tienen web o las mantienen sin actualizar". La empresa está especializada en la construcción de páginas electrónicas, en alojarlas en la red y en llevar a cabo el mantenimiento técnico. "También ofrecemos herramientas para que las propias entidades puedan ir actualizando los contenidos", concluye.

DATOS

- **Sociedad:** Manel Casas y Anna Burgos (50 por ciento) y Javier Gil (50 por ciento).
- **Contacto:** Teléfono: 902747987 y página web: www.emate-sport.com

En busca de un socio para expandirse

Mate nació y ha empezado a crecer con sus propios recursos pero está buscando un socio inversor para dar el salto definitivo a todo el mercado español. El plan de expansión prevé establecer oficinas en Barcelona, Madrid y Valencia, "donde se concentra el ochenta por ciento de la actividad deportiva", comenta Manel Casas. "Empezamos trabajando con el baloncesto y el fútbol en nuestra comarca pero tenemos una clara vocación de expansión". La idea es acabar dando servicio a la mayor parte del territorio nacional "mediante corresponsalías y acuerdos con empresas y también generalizar la prestación de nuestros servicios al resto de deportes". Mate ha arrancado con fuerza y ha constatado las grandes posibilidades del mercado al que se dirige. Por ello, está buscando un socio inversor que aporte un millón de euros para que este proyecto sea posible. "Pensamos en persona relacionada con el mundo del deporte, como un deportista de élite, o una entidad financiera directamente".