

La estadística y el análisis que desarrollaron Krikor Attarian y Estéfano Zammarelli permiten a su cliente estrella Óscar Washington Tabárez saber cuántos pases dio Uruguay en un partido, quién recupera más pelotas, cómo ataca el equipo o dónde comete más faltas

Los creadores del software que usa el Maestro Tabárez

10 min

Nº1962 - 22 AL 28 DE MARZO DE 2018

Bernardo Wolloch

Hace casi 11 años, Estéfano Zammarelli y Krikor Attarian (35) terminaban su carrera de grado en la Universidad ORT. Como en la Licenciatura de Sistemas es obligatorio realizar un proyecto final, ambos pretendían elaborar un trabajo lo suficientemente interesante para que les diera una posibilidad laboral. Se asociaron con un par de estudiantes y comenzaron la pesquisa sobre qué desarrollar. Un amigo vinculado a divisionales juveniles les dijo de rebote que en el fútbol faltaba un *software* de ayuda a los directores técnicos. Apasionados por el deporte, no dudaron.

Cuando aprobaron la tesis de grado con 100 (puntaje máximo), luego de los huevos y la harina, se dieron una ducha y les pareció buena idea comenzar a moverse. Con una cuota de ingenuidad y desfachatez se les ocurrió llevar el trabajo académico tal y como estaba a Óscar Washington Tabárez. Hicieron el proceso correspondiente y consiguieron la entrevista. El Maestro les dijo que hicieron un gran trabajo, pero que necesitaba algo más. Así fue que consiguieron, con 25 años de edad, al primer y más importante cliente. La empresa incipiente que formaron en 2007, que creó un *software* de análisis de fútbol a través de videos y estadísticas, hoy es AZsportech y trabaja con casi todos los clubes profesionales locales, muchos del exterior, y otros seleccionados nacionales. Mientras se consolida, sus fundadores buscan darle un giro a su sistema de negocios.

Krikor Attarian y Estéfano Zammarelli conversaron con **galería** sobre cómo surgió la empresa, hacia dónde apuntan hoy y los pormenores de trabajar con la Selección Uruguaya de Fútbol como parte de la delegación oficial.

¿Qué mérito tiene Tabárez en el inicio de la empresa?

K.A.: El proyecto que presentamos era muy académico. El Maestro nos dio una cuota de confianza para que logremos lo que buscaba. Y fue lo que hicimos. Creamos y desarrollamos el producto según las necesidades de los entrenadores de fútbol. Gran parte del aprendizaje se lo debemos al cuerpo técnico de la Selección y a Tabárez.

¿Cómo lo convencieron?

K.A.: Nos comprometimos a facilitarles el trabajo de la edición de videos. Él tiene que ver a los rivales de Uruguay constantemente. A esa visualización le sumamos la estadística. Podía acceder de forma rápida a mirar acción por acción y lo que hizo el equipo en números. Por ejemplo, cuántas pelotas recuperó Uruguay y quiénes las recuperaron; o cuántos pases se dieron, quiénes los hicieron o de qué tipo, cortos, medios o largos; dónde hay asociaciones del juego y entre qué jugadores. La estadística sincronizada con el video lo ayudaba mucho a la hora de tener que analizar a un rival porque ahorra tiempo. Cuando lo presentamos al Maestro no sabíamos el potencial del *software*.

¿Por qué empezaron por la Selección?

E.Z.: La Selección del 2007 no es la misma que la del 2018. Faltaba el Mundial 2010, la Copa América de 2011. Eran épocas diferentes. Cuando pedimos una entrevista nos abrieron las puertas sin conocernos, nos dieron un espacio de presentación. Fue nuestra capacidad y nuestro atrevimiento que captaron la atención del Maestro. Y también él nos dio la oportunidad.

¿Qué otros equipos manejan actualmente?

E.Z.: En Uruguay, además de la Selección estamos con Peñarol, Nacional, Defensor, Danubio, por decirte algunos equipos, pero trabajamos con casi todos: Wanderers, Liverpool, River. A escala internacional, en Argentina estamos con River Plate, Cerro Porteño; en Ecuador con Barcelona, Universidad Católica, Delfín, Nacional de Quito; en México con el Celaya; en Costa Rica con Cartaginés. Son algunos de los equipos.

¿A todos les cobran lo mismo?

E.Z.: Nosotros tenemos diferentes paquetes y niveles de servicios. Cada presupuesto se adapta a lo que el cliente requiere. No tenemos un único producto a un único precio, lo ajustamos a medida.

¿Con quiénes tuvieron la posibilidad de reunirse del mundo del fútbol?

E.Z.: Con mucha gente. Ahora se me viene a la mente Gianni Infantino (presidente de la FIFA), por decirte alguien. El fútbol te da la posibilidad de estar en contacto con gente a la que no llegarías de otra manera.

Desde 2007 forman parte de la delegación oficial de la Selección. ¿Por qué es importante su presencia?

K.A.: Le vendimos a la Selección el paquete más completo con el que trabajamos. Ofrecemos el análisis durante el partido y a *posteriori*. Ese producto se llama VideoStats. El cuerpo técnico del Maestro Tabárez necesitaba dar cuenta de datos durante los encuentros. Es decir, en el entretiempo recibir información estadística y en video pero en forma resumida y compacta.

¿Por qué ustedes están presentes únicamente en los partidos de la Selección?

K.A.: El modelo lo creamos creciendo con nuestros clientes y el primero fue la Selección. Ya tenemos una dinámica de trabajo con ellos, sabemos lo que el cuerpo técnico necesita, lo tenemos a medida. En Mundiales, Eliminatorias o Copa América hay procesos que ya tenemos aceitados. Generamos esa experiencia y funciona, pero cuando la empresa comenzó a crecer tuvimos que democratizar y *paquetizar* los productos para que los cuerpos técnicos tengan personal dentro de su plantel que haga el análisis en el tiempo real.

¿Qué acordaron en 2007 con la Selección?

E.Z.: No generamos un acuerdo formal. Hubo una prestación de servicio para los partidos de Eliminatorias de la Selección y los rivales. Al poco tiempo de comenzar se implementó el sistema de análisis en tiempo real. Luego se acordó formar parte de todas las competencias oficiales de la Selección. Hasta el día de hoy seguimos con ese vínculo- pero ahora de manera más formal.

¿Qué significa más formal?

E.Z.: No hay una fecha de término. Es un acuerdo de trabajo entre las partes en donde se les brinda a todas las selecciones el trabajo estipulado.

¿Luego del Mundial qué va a suceder? ¿Hay algo escrito en blanco sobre negro?

E.Z.: En la parte contractual preferimos no entrar. Hoy tenemos un acuerdo, pero no podemos decir qué va a pasar luego del Mundial porque depende del cuerpo técnico que venga o cambios en la metodología. No tenemos algo concreto.

¿Qué necesita el cuerpo técnico en el entretiempo?

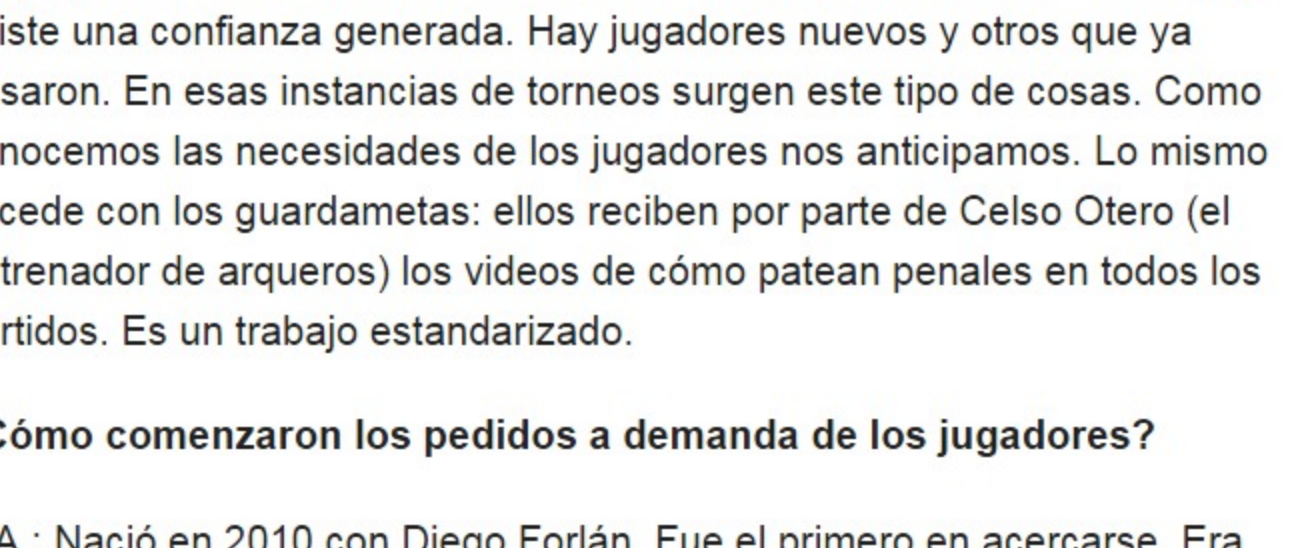
K.A.: Nosotros le damos un reporte impreso con un bosquejo de la cancha. Ahí hay datos estadísticos desarrollados, acciones defensivas y ofensivas de Uruguay, específicamente de los jugadores. Por ejemplo, cómo ataca o dónde comete más faltas el equipo. Esa información es de ellos, nosotros solo la generamos. En ese reporte, dividido en 15 minutos, están las acciones técnicas y tácticas que pide el Maestro. Complementariamente, Mario Rebollo o Celso Otero reciben una tableta con el resumen de las llegadas en video. Así pueden ver el dato estadístico y la acción.

¿Les piden cosas específicas?

K.A.: Al trabajar día a día con la Selección, los jugadores comenzaron a interesarse por los videos y datos que generábamos. Prácticamente, tenemos normalizado que a Godín tenemos que darle información sobre los delanteros rivales en un compacto de video antes de los partidos. Suárez pide los tiros libres frontales para ver cómo el arquero rival reacciona.

¿Cavani qué pide?

E.Z.: Se interesa por características de los arqueros, especialmente cuando no los conoce demasiado. Cómo achica o sale; si ataja más adelantado, por ejemplo. El que más pide es Godín ocupando el rol de capitán, él mira mucho lo colectivo. El Tata González también es un jugador que pide estadísticas para ver su rendimiento, es de los que más se interesan.



Krikor Attarian y Estéfano Zammarelli antes del partido por Eliminatorias entre Chile y Uruguay en el Estadio Nacional de Chile el 15 de noviembre de 2016.

¿Los jugadores se les acercan en el día a día?

E.Z.: Es que formamos parte del plantel oficial de la Selección. Somos un grupo y estamos conviviendo. Tenemos un relacionamiento de 10 años y existe una confianza generada. Hay jugadores nuevos y otros que ya pasaron. En esas instancias de torneos surgen este tipo de cosas. Como conocemos las necesidades de los jugadores nos anticipamos. Lo mismo sucede con los guardametas: ellos reciben por parte de Celso Otero (el entrenador de arqueros) los videos de cómo patean penales en todos los partidos. Es un trabajo estandarizado.

¿Cómo comenzaron los pedidos a demanda de los jugadores?

K.A.: Nació en 2010 con Diego Forlán. Fue el primero en acercarse. Era nuestra primera experiencia en un Mundial. "¿Qué necesitas, Diego?", le dijimos. Nos pidió algunas cosas con la sencillez que lo caracteriza. Todavía no existía WhatsApp y le prestamos nuestra computadora. Nos sentábamos con él, miraba los videos, empezaba a decir lo que veía y nosotros escuchábamos embelesados.

¿Y ese proceso siguió?

E.Z.: Cuando los jugadores vieron que teníamos ese intercambio con Forlán, la Tota Lugano empezó a pedirnos información del rival en lo defensivo y se juntaban a ver los videos con Godín. Luego vino Godín de capitán y siguió esa modalidad. Esta necesidad que surge de los jugadores es extra. Cuando empezó lo hablamos con el Maestro y con Mario (Rebollo) para ver qué hacíamos. El Maestro nos dijo que les diéramos a los jugadores lo que pedían.

¿Se comunican vía WhatsApp por fuera de la Selección?

E.Z.: Sí, claro. Por ejemplo, Godín nos pidió en el Atlético de Madrid el análisis de los rivales de Barcelona, Bayern Munich y el Real Madrid para Champions del 2016. Le armamos algo y se lo mandamos. Ese es el relacionamiento que generamos con el tiempo.

¿Creen que la información que le dan influye en las decisiones de Tabárez?

K.A.: No siempre la estadística es fiel reflejo de que hay que hacer un cambio. El entrenador no solo ve eso, hay un montón de factores y variables que influyen. Hay un trabajo de conocer a los jugadores anímica, futbolística y físicamente a lo largo de los años. El cuerpo técnico tiene una lectura más completa. Los datos ayudan a despejar dudas.

¿Qué opinión tienen sobre Tabárez como director técnico?

K.A.: En 2007 nos encontramos con un buen jugador, el respeto que sigue hoy. Nuestro vínculo laboral siempre nos dio buenos frutos. Respeto nuestro trabajo, nos enseñó sobre cómo manejar un equipo de fútbol y un grupo de personas. Los cambios en las selecciones uruguayas rompen los ojos. Tenemos la suerte de participar y ver de adentro el proceso y sabemos que es fruto de puro trabajo. No hay otra cosa. Eso nos enseñó el Maestro en todos estos años: es un profesional que tiene la palabra justa y que sabe lo que dice. Eso se ve en el resultado final. Estar en sus zapatos y manejar jugadores que están en los niveles más altos del mundo y comparten con otros que no llegan a ese escalafón no es fácil. Son todos parte de lo mismo y todos hablan por igual. Aprender a manejar un equipo y un grupo humano al lado del Maestro es un privilegio.

¿Son los únicos que crean tecnología deportiva?

E.Z.: En Latinoamérica sí. Cuando comenzamos no existía ninguna en la región, sí en el mundo. Hoy seguimos siendo la única empresa que provee *software* en Latinoamérica, pero la competencia está en el mundo.

¿Se sienten responsables de llevar el estandarte?

K.A.: Es lo que tratamos de hacer, pero el mundo compete. En Europa hay empresas de *software* y servicio igual que nosotros. La competencia es global. Lo que tiene el *software* al venderse vía web es que no tiene barrera geográfica.

¿A dónde miran para actualizarse?

K.A.: Otras ligas y deportes. Por ejemplo, la NFL o la NBA usa muchísima tecnología, pero en la realidad latinoamericana no es aplicable. La NFL trabaja con chips en las hombreras de los jugadores y tienen radares en el estadio que captan esa información. Sería inaplicable en algún país de Sudamérica porque el mercado no lo permite. Cuando vemos cosas de vanguardia intentamos sacar algo útil para nuestro mercado. Constantemente miramos qué es lo que pasa en el mundo, pero siempre apostamos al desarrollo en conjunto con el cliente por sobre lo que sucede afuera. Validamos y nos basamos en nuestros clientes y el componente de innovación lo aporta el desarrollo de *software*. Con el tiempo aprendimos que no es más redituable armar un programa basado en las necesidades del cliente que copiar a la competencia.

¿Hacia dónde va hoy la empresa?

E.Z.: Hacia el modelo de venta de productos. Creemos que puede atraer inversores. Brindar servicio no llama la atención porque tiene un techo. La decisión estratégica de crecer es demostrar que es posible generar un producto masivo y armar alianzas de trabajo. Por eso también elaboramos productos para otros deportes. La empresa necesita inversión en promoción y difusión y lo hacemos a partir de los fondos que generemos. Los jugadores buscamos capitalizar esas acciones.

¿Hicieron el camino al revés?

E.Z.: De servicio estamos descomponiendo a producto. Es un desafío porque son muy diferentes. En una empresa de estructura china lograr ese clic de dividir las aguas, crear áreas de negocio y ser rentable, toma inversión y es un riesgo al que apostamos. Consideramos que el camino va por ahí. Hoy nos está dando frutos. Vender productos *online* no tiene nada que ver con ofrecer un servicio presencial de atención al cliente.

Datos estadísticos de la Selección Uruguay Sub-17 durante el Sudamericano.

La cantidad de pases realizados en el mismo campeonato.

Los productos de AZsportech

ClubManager: ayuda a clubes e instituciones deportivas a personalizar la gestión de trabajo y realizar seguimiento de los deportistas para facilitar la toma de decisiones.

VideoStats: plataforma de videoanálisis para estudiar rivales al detalle en poco tiempo y planificar jugadas.

VideoTag: a través de videos grabados manualmente o desde la TV se etiquetan las acciones de juego sobre el video. Se dibuja de forma simple. Es adaptable a todo tipo de deportes.

PlayMaker: crea jugadas para entrenamientos y partidos en 2D y 3D

