

## CLUBES

# La Academia Sánchez Casal busca clubes satélite de tenis para globalizar su método

Emilio Sánchez Vicario, director general de la empresa, considera que, tras abrir sedes en EEUU y China, el crecimiento se dará a través de acuerdos estratégicos con escuelas de tenis que deseen impartir un sistema que ha permitido a Andy Murray o Svetlana Kuznetsova ser campeones de *Grand Slam*.

Patricia López  
18 may 2018 - 05:00



Catorce kilómetros al sur de Barcelona se encuentra la Academia Sánchez Casal (ASC), considerada por los entendidos del tenis como uno de los mejores complejos de alto rendimiento del mundo para este deporte. A punto de cumplir veinte años de historia, la academia creada por Emilio Sánchez Vicario y Sergio Casal ha formado a algunos de los mejores tenistas del circuito, incluido Andy Murray, ex número uno del mundo y campeón olímpico. Pero no quieren quedarse ahí.

El éxito del modelo de entrenamiento que idearon sus fundadores les llevó a replicarlo en Estados Unidos y China y, superada esta fase de internacionalización, Sánchez-Vicario asegura a *Palco23* que el objetivo ya no es crecer con nuevas instalaciones en otros países. Ahora el reto está en llevar su sistema de entrenamiento a otros clubes.

“Es muy complicado abrir academias, pero sí que tenemos en mente crecer con algún club satélite cuya escuela de tenis utilice nuestro sistema”, explica a *Palco23* el extenista y entrenador, que prefiere no desvelar a qué entidades y de qué países llevarán su modelo de entrenamiento. Junto a Sergio Casal desarrolló un método basado en la pirámide evolutiva que abarca la fase de iniciación, a partir de los ocho años, hasta la de transición al tenis profesional, con 21 años.

## **La Academia Sánchez Casal ha sistematizado su modelo de entrenamiento hasta replicarlo en Estados Unidos o China**

“El sistema empleado es lo que marca la diferencia; trabajar de manera ordenada desde los inicios en cada etapa de la pirámide permite el desarrollo adecuado para poder dar la mejor versión de uno mismo en todo lo que hagas”, argumenta. Esta formación holística es la propuesta de valor del complejo. De hecho, el fundador asegura que el *latemotiv* de la academia no se basa en el tenis, sino en la formación integral.

“Nuestra misión es dar oportunidades en el tenis y en la educación, y lo cumplimos año a año; es cierto que hemos conseguido éxitos llevando a la élite a Andy Murray, Grigor Dimitrov o Svetlana Kuznetsova, pero lo que no se ve es que cientos de chicos hoy son lo que son por haber estudiado con nosotros”, comenta sobre la propuesta de valor del complejo.

Para garantizar la carrera dual del deportista, el centro cuenta con residencia, colegio, gimnasio y pistas de tenis para que los jugadores no tengan que desplazarse y sólo tengan que preocuparse de formarse en la vertiente tenística y académica. Acceder a la ATP o WTA al final del proceso no está asegurado, por lo que la educación se convierte en el trampolín para dar el salto a alguna universidad norteamericana con beca incluida, para seguir combinando deporte y estudios.



Andy Murray, entrenando en la Academia Sánchez Casal durante la temporada 2017. Fuente: ASC.

¿Qué llevó a Sánchez y Casal a internacionalizar el modelo? “Educar y competir era una necesidad grande por cubrir, y nuestra visión era tener tres centros en tres continentes; creemos que era lo que la industria necesitaba”, aclara. La primera piedra de la internacionalización fue Florida, donde en 2009 abrió un complejo deportivo con residencia y escuela.

La segunda llegó en 2016 y le llevó a crecer en Nanjing, China, con su segunda filial. Lo hizo de la mano de la Fundación Samaranch. “Es fundamental tener *partners* que conocen el mercado de ese país, y la Fundación fue la pieza clave para poder llegar a acuerdos; consiguió lo que llevábamos diez años buscando y no conseguíamos, con ellos fue mucho más fácil”, subraya Sánchez.

Ahora, el buque insignia de Barcelona se prepara para organizar un ATP Challenger, un torneo que ofrecerá la posibilidad a los tenistas españoles de lograr puntos ATP jugando *en casa*. El exjugador admite que, si bien no plantean la organización de este torneo como una oportunidad para posicionarse, sí lo ven como una oportunidad “para mejorar, asumir un reto como equipo y motivar a los jugadores que enseñamos, que pueden ver de cerca el futuro del tenis mundial”.

La compañía no ha publicado las cuentas del pasado ejercicio, pero según los últimos datos facilitados en el Registro Mercantil, la sociedad facturó 6,75 millones de euros en 2015, un 1,65% más que en 2014, y obtuvo un beneficio de 288.667 euros. Durante ese ejercicio dio trabajo a 120 profesionales fijos y temporales, la mayoría de ellos entrenadores.