

CLUBES

Sporting Tennis Valencia: inversión de 15 millones de euros en siete años pensando en la ATP

El club, que está en conversaciones con la Federación Española de Tenis para albergar un ATP Challenger, recibe cada año a tenistas del circuito profesional masculino y femenino.

Patricia López
23 sep 2019 - 04:58



Un club social urbano de 27.000 metros cuadrados en pleno centro de Valencia. Una entidad fundada en una alquería y que, 22 años después, se ha convertido en uno de los clubes de tenis de referencia en el área del Levante. Y todo ello, gracias a una inversión de 15 millones de euros realizada durante los últimos siete años, que ha convertido la instalación en una parada fija de los tenistas ATP y WTA durante la pretemporada. “El Sporting Tennis Valencia no sería posible sin la aportación de los 1.300 accionistas que invirtieron en comprar un solar y levantar el complejo”, explica Ramón Muñiz, vicepresidente de la entidad.

Dos sociedades se conjugan para gestionar el club y garantizar los recursos necesarios para operarlo: una sociedad anónima, titular de 1.765 acciones, y el club, que explota

el centro. “En 1997 los accionistas compraron el solar y en 2012 destinaron 14 millones de euros en mejorar el club; ahora hemos invertido 200.000 euros para construir un gimnasio con salas para actividades dirigidas”, explica el directivo, confiado en dar un servicio de *fitness* a los socios que hasta ahora buscaban en otras instalaciones. El espacio está equipado por Life Fitness.

Esta ha sido la última renovación del Sporting Tennis Valencia, una entidad que durante toda su historia se ha centrado en el deporte de raqueta. “Buscamos abrirnos a otras actividades y al público; antes los socios tenían que ser accionistas, y ahora lo hemos flexibilizado para que los miembros de la unidad familiar puedan acceder al club sin ser propietarios de una acción”. Esa propuesta se ha visto reforzada por el servicio de guardería y por la escuela de tenis, en la que entrenan 600 niños cada año. “En los últimos siete años nos hemos adaptado a las demandas de los socios”, argumenta.

El Sporting Tennis Valencia cuenta con 1.300 accionistas y 2.000 socios que generan unos ingresos de dos millones anuales

El club tiene un presupuesto de dos millones de euros para pagar la nómina de una plantilla compuesta por 47 personas y realizar el mantenimiento de las instalaciones. El centro cuenta con once pistas de tenis de tierra batida y sintéticas, tres de pádel, piscina exterior, *spa*, gimnasio, área social, restaurante y parking. “Necesitamos generar un excedente de tesorería para mantener el club; cada año renovamos las pistas de tierra batida”, explica. Y no es para menos, ya que por sus canchas han pasado David Ferrer, socio del club, la ex número uno del mundo, Garbiñe Muguruza, Roberto Bautista y Pablo Andújar.

Muñiz afirma que la actividad del socio no se ve afectada por los tenistas de renombre, que acostumbran a utilizar las instalaciones cuando la actividad social es más baja. “Se sienten cómodos porque se respeta su intimidad y su espacio; vienen con su equipo de entrenadores y fisioterapeutas”, afirma. Todo ello ha contribuido a que el complejo se labre una reputación vinculada a la formación tenística, que ha permitido que en la actualidad haya cuatro atletas del club jugando en la NCAA y estudiando en universidades estadounidenses.



El Sporting Tennis Valencia es un club social de 27.000 metros cuadrados.

Como resultado de ese posicionamiento, ahora el Sporting Tennis Valencia está tanteando la opción de celebrar un ATP Challenger que reparta 50.000 euros en premios y que complemente al BBVA Open Ciudad de Valencia, un torneo de la ITF que reparte 60.000 dólares entre las participantes. “Es difícil permitirnos un ATP 250 o 500, pero nos gustaría contar con un torneo profesional y estamos en conversaciones con la Federación Española de Tenis para organizarlo”, asegura.

El coste asociado para un torneo que reparta un *prize money* de 50.000 euros es de 100.000 euros aproximadamente, sin contar los premios económicos. “Estamos buscando un patrocinador principal que aporte buena parte del capital”, argumenta, consciente de que debe garantizar la sostenibilidad del club y el servicio al socio.