

COMPETICIONES

Copa Davis: un torneo de 100 millones de euros que Kosmos quiere hacer rentable en 2024

El histórico torneo de tenis relanzado por el grupo inversor de Gerard Piqué prevé que los ingresos procedan a partes iguales de televisión, patrocinios y entradas. Su objetivo es ser rentable en seis años y ampliar el evento con la integración de la Fed Cup y la Copa Davis Junior.

Patricia López
29 nov 2018 - 04:59



Empieza la cuenta atrás para que la nueva Copa Davis dé el pistoletazo de salida y, a falta de dos meses para que arranque, Kosmos ha empezado a desvelar los primeros detalles del *business plan* del torneo, tanto a largo como a corto plazo. La promotora del torneo ha presupuestado unos 100 millones de euros anuales para organizar la cita, premiar a los jugadores y repartir recursos entre las federaciones, una de las medidas estrella de la organización para convencer a los organismos nacionales para que aprobaran la revolución de la Davis.

Javier Alonso, director general de la compañía, asegura que “no se trata de una

revolución, sino de una evolución del torneo”. “Era un cambio necesario y por primera vez nos hemos sentado en la misma mesa la ITF, el consejo de jugadores, la ATP, los *grand slams* y Kosmos para definir el rumbo”, explica. El directivo, que ha participado en un encuentro con medios de comunicación, admite que, aunque el circuito profesional está preparando su propio torneo por países, todas las partes están destinadas a entenderse. “Está sobre la mesa la unificación de las dos competiciones”, asegura.

La fusión de ambos torneos podría ser una realidad a partir de 2020, que es cuando está previsto el regreso de la World Team Cup. Desde Kosmos, no obstante, aseguran que no hay fecha definida para firmar una posible alianza que contribuiría a aliviar el calendario de los jugadores, centralizar el interés de los patrocinadores y aumentar el valor de los derechos audiovisuales. Se trata de dos vías de facturación de vital importancia, ya que el plan de negocio plantea que los 100 millones de gasto se cubran con los ingresos de televisión, el *ticketing* y los *sponsors*.

La Copa Davis 2021 podría celebrarse en el recinto de Indian Wells, en Estados Unidos

“La idea inicial es que cada concepto cubra un 33% del gasto y que estemos en beneficios a partir de la quinta o sexta temporada”, afirma Alonso. En la actualidad, la vía del patrocinio representa la mayor parte de los ingresos, con 18,9 millones de dólares; la venta de entradas supuso 6,3 millones de dólares en 2017, según las cuentas de la Federación Internacional de Tenis. “Este es un proyecto a largo plazo y tenemos 25 años por delante”, remarca el director general.

De hecho, los planes de la Davis van más allá, y pasan por celebrar un *macrotorneo* en el que en un futuro tenga cabida la Copa Federación y la Copa Davis Junior. “Es algo que nos gustaría hacer y que Novak Djokovic nos ha transmitido. La idea sería celebrar un torneo de dos semanas en el que coincidieran la competición masculina, femenina y de juveniles”, sostiene, sobre una idea que se puso sobre la mesa en la última reunión celebrada en Londres, durante las ATP Finals.

Para tirar adelante el proyecto, Kosmos cuenta con el apoyo financiero del fondo chino CMC Sequoia y del inversor Larry Ellison, fundador de Oracle y propietario desde 2009 del Masters 1000 de Indian Wells. De hecho, el recinto de tenis ubicado en el desierto de California tiene todas las papeletas para ser sede de la Copa Davis en 2021, tras dos años consecutivos celebrándose en Madrid.

Que España albergue las dos primeras ediciones de la nueva Davis eleva las probabilidades de que el torneo se emita en abierto en este país. Por el momento, Kosmos ha firmado el 70% de los contratos de televisión para la edición de 2019, y está buscando nuevas fórmulas para acordar el 30% restante. Hasta 2021, dependerá de BeIN, que es el canal que dispone de los derechos. “Estamos trabajando para que los acuerdos que quedan por firmar sean mixtos, con el fin de que varios canales en un mismo país puedan retransmitir el torneo”, sostiene, sobre una estrategia que permitiría que el mayor número de partidos se emitieran en directo.

Kosmos y la ATP están negociando la posibilidad de unificar la Copa Davis y la World Team Cup

Se trata de una línea que favorecería a aumentar el alcance no sólo de los encuentros, sino también de los patrocinadores, cuya aportación ha caído un 25% desde 2011, según cifras de la ITF. “Lo que buscamos es que los *sponsors* aporten algo más que dinero, que generen activaciones y experiencias en cuanto a entretenimiento en el entorno del torneo”, afirma. BNP Paribas da nombre al torneo y seguirá como patrocinador principal al menos hasta 2020, mientras que Adecco y Head tienen contrato hasta 2019.

La próxima reunión con la ATP, el consejo de jugadores, los organizadores de *grand slams*, y la ITF será a mediados de enero coincidiendo con el Abierto de Australia, junto dos semanas antes de que arranque oficialmente la nueva Davis. Para entonces, las partes interesadas esperan haber acercado posturas. La probabilidad de que se acuerde la unificación en un único torneo para 2019 es remota, y Kosmos admite que “todas las partes tendrán que ceder en favor del bien común”.

Para la promotora liderada por el futbolista Gerard Piqué, la línea roja está clara: que los jugadores tengan un calendario más liviano y que la Copa Davis destine una parte importante de la facturación, 22 millones de dólares, a las federaciones. “Si los recursos se destinan sólo a los jugadores, el modelo se rompe; las federaciones nacionales deben recibir parte del pastel para permitir el desarrollo del tenis en un futuro”, incide Alonso. ¿Logrará la Copa Davis afilar su poder de convocatoria para que los primeros espadas vuelvan a competir representando a su país?