

COMPETICIONES

El 'star system' del tenis se reivindica

El tenis se ha convertido en uno de las disciplinas más seguidas de la industria deportiva. Sólo así se entiende que la audiencia televisiva y los premios económicos de los circuitos ATP y WTA se hayan doblado en la última década.

Patricia López
23 oct 2019 - 04:59



John McEnroe vs Bjorn Borg. Martina Navratilova contra Chris Evert. Pete Sampras y Andre Agassi. La historia del tenis durante el siglo XX se define por las grandes rivalidades de los tenistas que marcaron época, y que inspiraron a la hornada de jugadores y jugadoras que han convertido esta disciplina en uno de los deportes más seguidos del mundo. Los últimos cinco años no han hecho más que confirmar la era del *star system* en el tenis, una época marcada por la lucha del *Big Four* formado por Roger Federer, Rafa Nadal, Novak Djokovic y Andy Murray por ser número uno del mundo. Una batalla que ha contribuido a que el negocio de la Asociación de Tenistas Profesionales (ATP) supere los 113 millones de libras (125 millones de euros) anuales desde 2018.

Lee el documento
Cinco años en el negocio en el deporte, Cinco años de Palco23

A diferencia de las épocas anteriores, la actual no se recordará por la rivalidad de uno contra uno, sino por la constante lucha de un conjunto de jugadores que se convirtieron en iconos globales, que coincidieron en el tiempo y el lugar para elevar el seguimiento del tenis a lo más alto. Jamás esta disciplina había congregado tanto público en los estadios y frente al televisor, con el impacto positivo que ello ha tenido en el negocio del deporte de la raqueta. En esta nueva realidad, los tenistas saben que son la figura más preciada del tablero, y quieren su parte del pastel.

En ese contexto entró en escena Chris Kermode, elegido presidente de la ATP en 2013. El sistema había mutado hacia una batalla de múltiples estrellas a las que había que incentivar con más premios económicos. Y así fue. Bajo la batuta del británico, el *prize money* se dobló entre 2014 y 2018 hasta 200 millones de euros anuales a repartir entre todos los jugadores en función de sus resultados deportivos. Y, como resultado, en la actualidad los tenistas ganan más dinero que décadas atrás. Por ejemplo, Andy Murray ha facturado durante toda su carrera 61 millones de dólares, 18 millones más que un Pete Sampras que ganó veinte títulos más que el británico. Serena Williams, la mayor estrella del deporte femenino, ha cobrado cuatro veces más que Steffi Graf pese a que la alemana ganó una treintena de títulos más que la estadounidense. Son datos que ponen de referencia el auge de esta disciplina en el ámbito profesional.

Y la audiencia ha respondido. La ATP alcanzó los 995 millones de espectadores en 2017, más del doble que diez años atrás. Ferviente defensor de que el tenis es un producto de entretenimiento, Kermode asentó las bases de una estrategia para internacionalizar aún más un circuito que ya de por sí es global. Y es que el crecimiento en los cinco continentes era un *must* para incrementar el negocio, contentar a los tenistas y mantener la sostenibilidad de los torneos. Aquellos que no pudieran asumir los gastos derivados de la organización de las competiciones, deberían dejar paso a las nuevas ciudades que se postulaban, especialmente de Asia.

El calendario de los circuitos ATP y WTA se rearma

La búsqueda de nuevos mercados y la decisión de elevar los requisitos para organizar un torneo ha contribuido al incremento del negocio de la organización: más *prize money*, sí, pero también un calendario más amplio compuesto por 64 torneos que se juegan en 31 países a lo largo de once meses de competición, al margen de los Grand Slam y la Copa Davis. El circuito femenino WTA, que opera con independencia de la ATP, también ha aumentado en tres el número de torneos, hasta 54 citas sin contar los cuatro grandes y la Copa Federación.

Algunas voces empiezan a advertir que el calendario está saturado, y exigen a los torneos medidas *player-friendly* para lograr la presencia de los jugadores de primer nivel en sus competiciones. Una de ellas es el pago de un *fee* a cambio de que el jugador dispute el torneo, lo que ha provocado que los organizadores deban contar con más recursos para celebrar cada edición. El pago de cantidades adicionales al premio deportivo para que los tenistas se comprometan a participar es un ejemplo de ello, lo que ha contribuido a generar una mayor brecha salarial entre los atletas. Esa situación se da sobre todo en los torneos de categoría ATP 250, que son los de menor premio económico, o ATP 500, donde los organizadores tienen más dificultades para reunir el mejor cartel posible porque los tenistas no están obligados a participar, a diferencia de los Masters 1000.

Todo ello ha forzado la reorganización del mapa mundial de la ATP, y el ejemplo de ello es Valencia, que descendió de categoría 500 a 250, hasta acabar desapareciendo del calendario en 2016 y vender su licencia a Amberes (Bélgica). Por otro lado, en los últimos años, Asia ha concentrado los mayores esfuerzos para albergar este tipo de competiciones, y prueba de este avance es que Singapur ha organizado las WTA Finals, equivalente a la Copa de Maestras, durante el último lustro. La apuesta asiática ahora ha ido más allá de la mano de China y la ciudad de Shenzhen, que se ha adjudicado ese torneo durante la próxima década.

Así, el gigante asiático elevará a nueve el número de torneos femeninos que organiza cada año, y se consolidará como el país que más citas alberga del circuito. De este modo, ganará experiencia en la organización de un evento de grandes dimensiones que lo situará en la carrera para alcanzar su mayor anhelo: albergar un Grand Slam de tenis. Así lo ha comunicado la Chinese Tennis Federation (Ictf), que durante el último lustro ha acelerado en esta dirección e incluso ha firmado un acuerdo con la Bruguera Academy para que la academia española forme a sus jóvenes tenistas y el país emerja como potencia tenística en las próximas décadas. Esta labor no persigue otra cosa que sembrar el terreno para conseguir las condiciones óptimas para organizar un grande en un futuro.



El 71% de las federaciones nacionales aprobaron la propuesta de Copa Davis diseñada por Kosmos, empresa presidida por Gerard Piqué.

Esta fase de internacionalización del tenis ATP y WTA ha obligado a España a consolidar sus posiciones a través de sus mayores torneos: el Masters 1000 Mutua Madrid Open y el Barcelona Open Banc Sabadell, de la categoría ATP 500. Ambos han logrado consolidarse como dos de los mejores torneos en su rango, y durante los últimos cinco años han demostrado querer más. La cita madrileña ha atado su continuidad en el circuito ATP y WTA hasta 2031 después de que el Ayuntamiento y la promotora del evento acercaran posturas. No fue fácil, e incluso la continuidad del torneo estuvo en peligro, pero finalmente el consistorio y la organización acordaron que la Administración dejaría de pagar 1,5 millones de euros en palcos VIP a cambio de asumir el incremento de fondos destinados a los premios que exige la asociación de jugadores. “Creemos que Madrid tiene que seguir pagando el coste de unos premios que no van al promotor, sino a los tenistas”, señaló el entonces coordinador general de alcaldía, Luis Cueto. El Ayuntamiento considera que el esfuerzo económico a realizar merecerá la pena para retener un torneo que tiene un impacto económico anual de más de 100 millones de euros en la ciudad, de los cuales 45 millones corresponden al gasto atribuido a los espectadores que acuden a la Caja Mágica.

La renovación del acuerdo con la gestora Madrid Trophy Promotion (MTP) ha venido acompañada de un plan de ampliación del recinto, con un presupuesto cercano a los cinco millones de euros. Se espera que en 2022 se culmine un proyecto que plantea la construcción de una segunda pista central con capacidad para 7.500 personas, que fue una de las condiciones que impuso el dueño del torneo, Ion Tiriac, para no llevarse la competición fuera de la capital. También se trasladarán algunas pistas satélites y se construirá un polideportivo municipal.

El Mutua Madrid Open no es el único torneo que quiere mejorar. El segundo mayor campeonato de tenis del país, el Open Banc Sabadell, o también conocido como Godó, ha anunciado que desea evolucionar hacia una categoría superior a la que ostenta, y está en fase de redefinición de su futuro tras haber sacado a concurso la gestión del torneo, que históricamente ha retenido IMG. La agencia estadounidense, que posee una veintena de eventos en todo el mundo, ha presentado oferta en una puja en la que también participan Kosmos Tennis; Tennium, que también gestiona los ATP250 de Buenos Aires y Amberes; la agencia de representación Octagon, que en su día gestionó el torneo de Valencia; el grupo audiovisual Mediapro, y la gestora del Maratón de Barcelona, RPM-Mktg.

España reclama más presencia en el circuito

El Real Club de Tennis de Barcelona, anfitrión de la cita, incluso está proyectando la ampliación de la instalación, en la que ha completado una inversión de diez millones de euros en los últimos años. El torneo, que genera un negocio de 10 millones de euros y un impacto económico de 45 millones de euros en la capital catalana, considera que aún tiene margen para incrementar los ingresos de *ticketing* y patrocinio. El éxito dependerá de la gestora que elijan a partir de 2021.

Lo que sí se ha empezado a trabajar es en el cartel de tenistas, que durante la última década ha estado protagonizado por Rafa Nadal y Kei Nishikori, una dependencia de dos estrellas concretas que se quiere reducir para garantizar la viabilidad del proyecto más allá de que ambos acudan cada año al torneo. De ahí que la dirección haya reforzado su estrategia para atraer a los tenistas más jóvenes del circuito con vistas a fidelizarlos para que, una vez estén consolidados, continúen eligiendo el torneo catalán como parada con el fin de preparar el Roland Garros. De esta semilla dependerá que se recojan los frutos del futuro.

En esa misma situación ha estado durante años el Mallorca Open, que irrumpió en el circuito femenino en 2016 y se ha convertido en una de las citas a las que han acudido las mejores tenistas para preparar el Grand Slam de Wimbledon. Tiene mérito, ya que sólo repartía 250.000 dólares en premios, mientras que los *Premier* de Eastbourne y Birmingham, que también se juegan sobre hierba, tienen un *prize money* de un millón de

euros. En su tercera y última edición, el certamen atrajo a más de 16.000 espectadores y colgó el cartel de *sold out* en el área VIP.



El Barcelona Open Banc Sabadell genera un negocio de 10 millones de euros y un impacto económico de 45 millones de euros en la capital catalana.

Después de tres años de éxito, Wimbledon ha decidido liderar la reestructuración de la temporada de hierba en todo el circuito profesional, tanto masculino como femenino. Y, dentro de esa reestructuración, la gestora del evento balear, E|motion, ha conseguido que las instalaciones del Club de Tenis de Santa Ponsa se conviertan en sede de un torneo ATP250 a partir de 2020. Su intención es acometer la ampliación del complejo para cumplir con todas las exigencias del circuito masculino, pero también convertirlo en parada obligatoria garantizando que será el torneo mejor pagado de esta categoría en Europa, con 900.000 euros. Eso sí, como contrapartida para hacerse con la licencia que dejaba libre Antalya (Turquía), ha tenido que mover de fechas y de ciudad el evento femenino, que se jugará en Alemania a partir de la próxima temporada. Tras estos cambios, España continuará en el mapa con tres torneos masculinos, uno en cada categoría, y sólo la edición femenina del Masters1000 del Mutua Madrid Open.

Pero si hay dos torneos en el que los tenistas quieren estar, esos son las ATP Finals y las WTA Finals, que miden a los ocho mejores jugadores del circuito y que en los últimos años se ha convertido en el mayor espectáculo del tenis. La música y el juego de luces han contribuido a mejorar la estética de sendos eventos, que se han renovado para mejorar la experiencia de los 20.000 aficionados que acuden al recinto deportivo para ver los partidos.

Las marcas han percibido este interés del público y han reforzado su apoyo a ambos torneos, con especial mención a la Copa de Maestras, que tras su mudanza a China repartirá una cifra récord en premios con 14 millones de dólares, mientras que la cita masculina contará con un presupuesto de ocho millones de dólares para repartir entre los jugadores en 2019. Y es que la decisión de la WTA de adjudicar a Shenzhen el evento ha venido acompañada de una lluvia de millones en patrocinios de marcas chinas que no han dudado en apoyarlo. Sin ir más lejos, la empresa de cuidado personal Shiseido ha adquirido los *title rights*, un acuerdo clave para que la cita doblara el *prize money* de los años anteriores.

Experimentos con el juego en las nuevas generaciones

El éxito de estos formatos, y el temor de la ATP a la era post Federer-Nadal han motivado a la organización a crear las ATP Next Gen. Esta competición, que mide a los ocho mejores tenistas menores de 21 años que más han destacado durante la temporada, se ha convertido en la carta de presentación del talento de futuro del tenis. Es una vía mediante la que ha tratado de situar en la mente del público a los atletas que se disputarán la hegemonía del tenis global en los próximos años, para así fidelizarles, atraer el foco mediático y, de paso, generar negocio al ofrecer más visibilidad a los patrocinadores. Pero el interés de la ATP no se ha quedado ahí: el circuito ha convertido esta cita en un laboratorio de pruebas para definir el futuro de este deporte como producto de entretenimiento: se han introducido nuevas normas para dar más dinamismo al partido, como reducir el tiempo de calentamiento a cuatro minutos, o eliminar los jueces de línea y ceder esa función al ojo de halcón. Así, se busca conectar con una nueva generación de espectadores nacida en un mundo en el que la inmediatez y lo digital se premia.

El salto del talento joven a la élite ha sido uno de los temas que han ocupado la agenda de la ATP, la WTA y la Federación Internacional de Tenis (ITF), que ha alcanzado un acuerdo con los circuitos internacionales para realizar una profunda reestructuración de la disciplina a escala global. En 2018 se anunció la creación de un nuevo *tour* para hacer más sostenible la transición al tenis profesional a los jugadores jóvenes, un salto que muchos no han logrado hacer por las dificultades de sumar puntos ATP y financiar su carrera, que exige de recursos para poder viajar y competir en torneos.

Así, en 2019 se ha creado el World Tennis Tour, un circuito juvenil para alcanzar la élite y premiar económicamente a los atletas que están en ese proceso. En la práctica, esta medida supone reducir de 14.000 jugadores semiprofesionales a 750 tenistas y 750 jugadoras el número de participantes en torneos de transición pero, a cambio, competir sería más sostenible. Y es que hasta el año pasado, sólo en torno a 350 hombres y 250 mujeres lograban cubrir los costes asociados a la competición, sin incluir los de entrenamiento. “Este *tour* forma parte de nuestra estrategia hasta 2024; creemos que ayudará a abordar los problemas de transición entre los deportistas junior y sénior, y permitirá que más tenistas profesionales se ganen la vida”, afirmó David Haggerty, presidente de la ITF, durante la presentación del nuevo calendario.

Ahora bien, los últimos cinco años de la historia del tenis no sólo han estado marcados por los acuerdos entre ATP, WTA y el regulador internacional. De hecho, ha sido una alianza estratégica de la Federación Internacional de Tenis (ITF, por sus siglas en inglés) con un *player* hasta hace dos años desconocido lo que ha permitido revolucionar uno de los torneos deportivos más longevos de la historia: la Copa Davis, que en 2019 celebrará su 119 edición.

Gerard Piqué: “Un torneo prestigioso necesita a los mejores jugando para lograr estar en lo más alto; la Copa Davis había perdido eso”

Fueron los jugadores lo que alzaron la voz de la alarma sobre la necesidad de actualizar el formato del campeonato por países. Saturados por la carga de partidos, muchos dejaron de acudir a las convocatorias de sus respectivas selecciones nacionales. Otros simplemente rechazaron la opción para poder descansar o, directamente, seguir jugando torneos que, a diferencia de las eliminatorias de la Davis, sí aportan puntos ATP y dinero. Para recuperar el atractivo y lograr el “sí” de las estrellas de este deporte, la ITF compró la propuesta de Kosmos Tennis, un nuevo actor que ha irrumpido en el sector para revolucionar el modelo de competición. El objetivo de la promotora liderada por el futbolista Gerard Piqué era reflotar un torneo venido a menos y adaptarlo a los nuevos tiempos presentando una propuesta que sedujera a los tenistas, la verdadera materia prima del producto.

“Un torneo prestigioso necesita que los mejores jugadores lo jueguen para lograr mantenerlo en lo más alto, pero los grandes tenistas ya no disputaban la Copa Davis”, comentó Piqué. El jugador convenció a la japonesa Rakuten, socio del torneo, para invertir 3.000 millones de dólares para relanzar la cita, una cantidad que sedujo al 71% de las federaciones

nacionales que votaron a favor de la propuesta de Kosmos. La promotora les prometió un reparto económico de 22 millones de euros, dedicado a preservar la sostenibilidad internacional del deporte de la raqueta. “Si los recursos se destinan sólo a los jugadores, el modelo se rompe; las federaciones nacionales deben recibir recursos para permitir el desarrollo del tenis”, afirma Javier Alonso, consejero delegado de Kosmos Tennis.

Pese a que la propuesta salió adelante, la promotora tuvo que tirar de *lobby* para convencer a las federaciones, y pese a ello aún hay algunos organismos y jugadores que se han posicionado a favor de la ATP. La asociación no ha visto con buenos ojos los pasos adelante que ha dado la ITF para reflotar su competición, y ha contraatacado con la ATP Cup, una nueva competición por equipos que repartirá 15 millones de euros en premios para los tenistas. Es una cantidad inferior a los 20 millones que ofrece la Davis, pero para convencer a los jugadores ha elegido un mes, un país y un tipo de superficie favorable: enero y pista dura, las mismas condiciones que se dan en el Abierto de Australia. De este modo, la cita se asegura congregará a los tenistas semanas antes del primer Grand Slam del año.

Lee el documento

Cinco años en el negocio en el deporte, Cinco años de Palco23

Esta propuesta ha dado lugar a una de las batallas más intensas que se recuerdan entre la ATP y la ITF. “Allí sí que tiene sentido jugar, es un buen calendario, no como la Davis”, ha comentado Alexander Zverev, estrella alemana y uno de los tenistas que más influencia está ganando en el circuito. Djokovic, presidente del Consejo de Jugadores, también criticó el torneo de Kosmos Tennis, aunque acabó aceptando su participación en la fase final, que se celebrará en Madrid tras las ATP Finals. Precisamente este es uno de los escenarios que se abren en el horizonte: tenistas jugando ambos torneos por selecciones, una situación que pone de relieve justo lo que la ATP y la ITF desean evitar, que es sobrecargar el calendario. Pero hay otra vía, y es la unificación de las dos competiciones. “Centralizaría el interés de los patrocinadores, aliviaría el calendario y aumentaría el valor de los derechos audiovisuales; es una opción que está sobre la mesa”, afirma Javier Alonso. Tras décadas en las que el sector del tenis ha demostrado ser uno de los más fragmentados de la industria deportiva desde el punto de vista institucional, tal vez haya llegado el momento de remar todos a una.

Las academias de tenis españolas se consolidan a nivel internacional

Los últimos cinco años del sector del tenis también han estado marcados por la inauguración de la Rafa Nadal Academy y la internacionalización de las academias

españolas que han consolidado un prestigio a nivel global que ha acelerado su expansión.

Por un lado, el tenista de Manacor inauguró en 2016 una academia equipada con residencia para jugadores, en las que se da servicio a las promesas del tenis, pero también a turistas deportivos y a deportistas de élite de otras disciplinas que eligen Mallorca como destino para realizar su stage de pretemporada. Fundada por el célebre tenista y su equipo, con Toni Nadal al frente, Carlos Moyá como director técnico, y Carlos Costa como director de desarrollo de negocio, la academia recibe cada año jugadores jóvenes de más de treinta nacionalidades, que acuden a la instalación para mejorar su juego y aspirar a convertirse en profesionales, pero también para formarse como personas y desde el punto de vista académico.

La inversión en el proyecto superó los 10 millones de euros y, aunque se enfocó en ofrecer a los jóvenes tenistas una instalación donde poder facilitar la carrera dual (tenística y académica) de los atletas, en la actualidad se ha convertido en un actor relevante para el turismo de la isla, y en el centro deportivo de referencia de la ciudadanía de Manacor.

En cuanto a la internacionalización del resto de academias, en los últimos cinco años la Sánchez-Vicario Academy ha abierto una sede en Nanjing (China), ha doblado presencia en Estados Unidos y ha culminado su entrada en India, siempre de la mano de un socio local. En la actualidad, la instalación fundada por los doblistas Emilio Sánchez y Sergio Casal es la academia española más internacional. En cuanto a la más longeva del país, la Bruguera Academy, el complejo por el que pasaron Garbiñe Muguruza o Jordi Arrese también ha sumado fuerzas con partners locales para llevar su metodología de entrenamiento a Hong Kong, y recientemente ha anunciado sus planes para trabajar con un complejo de tenis y turismo deportivo en Agadir (Marruecos). Son casos de éxito que demuestran el buen nombre que tiene la formación tenística española en el mundo, una imagen a la que han contribuido estrellas como Nadal, Juan Carlos Ferrero o Conchita Martínez.