

ENTORNO

De los clubes 'premium' a la internacionalización: el tenis se reinventa para salir del nicho

Tras experimentar su mayor *boom* a finales de la pasada década, en la que los tenistas españoles dominaban la ATP, la raqueta ha perdido más de 40.000 federados sólo en España. Hoy, los clubes buscan fórmulas para atraer a los jóvenes y las academias se vuelcan en el exterior.

Álvaro Carretero

16 mar 2020 - 04:58



Hubo un tiempo en el que el tenis era el deporte de moda en España. Los éxitos deportivos de raquetas como las de Ferrero y Moyá encontraron su relevo en Rafa Nadal, que lo elevó al siguiente escalón. Durante años, sus grandes partidos rivalizaban en audiencia con las principales competiciones futbolísticas, y ese tirón mediático se tradujo en un aumento de los practicantes. Las academias, escuelas y los clubes más exclusivos vivían su era dorada y encontraron en esta disciplina el salvavidas frente a la crisis económica, un papel que hoy ha asumido el pádel.

En apenas una década, las licencias federativas de tenis han caído un 30%, hasta

78.100 fichas en 2018, según los últimos datos publicados por el Consejo Superior de Deportes (CSD). En el mismo periodo de tiempo, los practicantes federados del pádel casi se han triplicado, hasta 72.266 personas, y ya rivaliza con el deporte rey de la raqueta en influencia. Más aún cuando se estima que el grueso de jugadores no compite de forma federada y, por lo tanto, no necesita de una licencia.

“Cada vez hay más pistas, está más integrado entre los niños, algo que antes no existía y tiene una curva de aprendizaje mucho más asequible que el tenis”, asegura Jorge Gómez de la Vega, director general de StarVie, sobre las diferencias entre ambas modalidades. Este es uno de los principales factores que han conquistado a cada vez más practicantes potenciales, ya que el desembolso en equipamiento deportivo no dista demasiado entre una y otra.

El tenis vivió su época dorada entre los 90 y los 2000, pero el *boom* del pádel comenzó a girar las tornas

El precio de una raqueta puede oscilar entre los 25 euros para la gama de iniciación en Decathlon, a menudo la puerta de entrada para comenzar a practicar un deporte, y los 250 euros o 300 euros de los principales modelos de las cinco marcas que dominan el mercado: Wilson, Head, Babolat, Dunlop o Prince. En el caso del pádel, la gama más alta puede superar los 350 euros y, si bien son excepciones, el importe de una pala de gama media, al igual que en el tenis, suele ser superior a los cien euros, a los que se suma el gasto en calzado, ropa deportiva y accesorios.

Es decir, que, a diferencia de otros deportes individuales, como los de motor o nieve, donde el desembolso en equipamiento ya supone una barrera de entrada, en el tenis nunca ha constituido un inconveniente. El principal escollo suele encontrarse en la progresión de los jugadores y el salto que se produce entre los clubes municipales o de formación y los de tecnificación y alto rendimiento. Por no hablar del precio de entrada que exigen muchos clubes sociales, dirigidos a las élites de sus respectivas ciudades.

Los primeros aprovechan los polideportivos públicos, a menudo gestionados por clubes bajo un modelo concesional. Su inscripción puede ir desde los 300 euros al trimestre, como en el Club de Tenis Valencia, uno de los más antiguos de España, hasta los 126 euros cada tres meses por clases de una hora en grupos de seis alumnos en la Ciudad de la Raqueta en Madrid. Se trata de escuelas y cursos de formación, enfocados a la progresión en un segmento *amateur* y competitivo en el

ámbito federativo.

Los clubes que apuestan por la formación no tienen continuidad en el camino hacia el profesionalismo

Para dar el salto a un nivel superior existen otro tipo de academias como la Bruguera, Equelite de Juan Carlos Ferrero, la Sánchez-Casal o la Rafa Nadal Academy. Todas llevan el nombre de tenistas reconocidos, lo que les garantiza un mayor índice de penetración a la hora de atraer a jóvenes talentos desde cualquier punto de España e, incluso, de otros países. Sus modelos de entrenamiento están basados en la tecnificación y, en ocasiones, la preparación para dar el salto al profesionalismo, con ciclos académicos de hasta siete temporadas desde los doce años hasta los 18 años y que también prosiguen en la edad adulta.

Las principales academias y clubes españoles orientados al alto rendimiento operan bajo dos modelos: aquellas que ofrecen una formación integral con alojamiento y acceso a un centro de estudios con un currículo adaptado a los deportistas de élite, y aquellos clubes que limitan su operativa la formación puramente deportiva, por lo que no cuentan ni con residencia ni con escuela.

La Bruguera y la Sánchez-Casal fueron pioneras en Europa y han exportado su modelo durante los últimos años. “Somos una academia orientada a la profesionalización y nuestro objetivo principal es aportar a los jugadores la formación necesaria para que lleguen a estar entre los cien mejores tenistas del mundo”, explicó a este diario Roberto Hernández, director del primero del centro barcelonés.

La Bruguera y la Sánchez-Casal fueron pioneras en Europa y exportaron su modelo de funcionamiento

Este tipo de formación integral e intensiva requiere de una inversión de entre 35.000 euros y 60.000 euros anuales, aunque la mayoría ha encontrado vías de financiación alternativas para poder conceder becas anuales que mitiguen el impacto económico para las familias. La mayoría procede de los patrocinadores u otras entidades que,

además de realizar diferentes actos promocionales con los centros, ofrecen una bolsa de becas para paliar el golpe económico de las familias.

La escolarización, de hecho, ha ganado cada vez más peso dentro de estas estructuras. A la mayor escasez de clubes de referencia en las ciudades y la falta de inversión para construir pistas se añade el escaso índice de penetración en edad infantil. Los programas de actividades extraescolares miran a deportes colectivos y otras disciplinas antes que al tenis, ante la imposibilidad de tener una pista en los centros educativos.

De ahí que las academias hayan virado hacia un modelo mixto entre el entrenamiento y los estudios. Muchas, incluso, sirven de preparación para llegar a Estados Unidos, donde poder desarrollarse en el ámbito universitario. Otras, como la NetSport Tennis Academy están a medio camino entre el modelo de club exclusivo y el de academia, como la Bruguera, que ha optado por exprimir la vía de la profesionalización para llegar a la ATP y la WTA.

La red de academias de tecnificación ha desarrollado diferentes modelos en función de su *target*

El modelo de club guarda ciertas similitudes con el del del golf, en tanto en cuanto han llegado a convertirse en algunos de los clubes sociales más exclusivos de España, en los que la membresía y no sólo el deporte es un distintivo para los socios. Es el caso del Tenis de Barcelona, el único que organiza un torneo ATP, y que cuenta como socios a referentes como Rafa Nadal, Feliciano López, Roberto Bautista y Albert Ramos, que cada año acuden a jugar el Barcelona OpenBanc Sabadell. Allí, la cuota de entrada es de 30.000 euros.

“Hay academias que no tienen un club y centran su operativa en preparar a los jugadores para competir de manera individual”, aseguró en una entrevista con *Palco23* Xavier González, portavoz del Tenis de Barcelona. “Nosotros creemos que el apoyo de un club le aporta el plus del prestigio que les ayuda a conseguir patrocinadores y les permite competir como equipo en campeonatos de España, algo que desde una academia no pueden hacer porque juegan individualmente”.

Si el alto rendimiento es el principal rasgo característico de este tipo de escuelas, el segundo es la internacionalización. El 97% de los tenistas que optan por el programa

anual de Bruguera, que incluye pensión completa y formación académica, son extranjeros, un registro similar al de la Rafa Nadal Academy. ¿El motivo? No hay tantos jugadores que opten a la capacitación de alto rendimiento en España, menos aún con la curva decreciente del número de federados.

Las academias han internacionalizado sus centros para compensar la caída en España y abrir vías de ingresos

Al igual que ha sucedido al integrar las pistas de pádel en las escuelas de tenis, la internacionalización ha sido la fórmula para salvar la tendencia de este deporte en España. El siguiente paso, además, ha sido exportar su modelo de negocio con centros propios en diferentes países con los que diversificar la procedencia de los alumnos y reforzar su imagen de marca.

Aun así, estos centros no garantizan que los jugadores puedan realizar una carrera profesional. Apenas 250 o 300 jugadores femeninos y masculinos ganan suficiente dinero para alcanzar el *break even* en su carrera, según el último informe publicado por la Federación Internacional de Tenis (ITF), antes de modificar su sistema competitivo en 2018. Es decir, entre un 1,6% y un 2,3% del total de 15.000 tenistas que se estima que tratan de hacerse un hueco en la ATP y la WTA.

Esta situación sigue siendo el principal desincentivo para los practicantes, que a menudo quedan en un terreno intermedio entre la dificultad para invertir en la tecnificación y el elevado coste de dar un paso más hacia el profesionalismo. Cuestiones que en otros deportes colectivos no se dan de igual forma, y que aún lastran a las disciplinas individuales, donde el deportista corre a cargo con todos los gastos y ha de encargarse de encontrar financiación y patrocinadores por su cuenta. Y aún está por ver el impacto que tendrá la retirada del último icono español, Rafa Nadal.