

EQUIPAMIENTO

De España al mundo: las academias de tenis exportan su sistema en busca del próximo 'star system'

La Bruguera, la Sánchez-Casal y la Rafa Nadal Academy están en fase de expansión por Estados Unidos, Asia y África con el objetivo de exportar su modelo y favorecer la formación académica y deportiva de jugadores y jugadoras con potencial.

P. López
10 jun 2019 - 04:59



Rafa Nadal, Arantxa Sánchez-Vicario, Juan Carlos Ferrero, Garbiñe Muguruza... El número de tenistas españoles que han ocupado las primeras posiciones de los rankings ATP y WTA a lo largo de la historia es largo. Como también lo es la lista de deportistas extranjeros que, antes de alcanzar la élite se formaron en España. Sus éxitos han posicionado al país como una de las cunas del tenis, pero ahora las principales academias quieren más y han decidido llevar su metodología a los cinco continentes.

El prestigio español tiene su punto de partida en academias como la Bruguera, la Sánchez Casal (ASC) y, desde 2016, la Rafa Nadal Academy, que son referencia en el

ámbito internacional. Y no es casualidad que todas ellas hayan iniciado su expansión a otros continentes emergentes y con potencial para introducir su método y sus valores. Hasta ahora, el foco ha estado puesto en un mercado tan competitivo como Estados Unidos, considerado uno de los mayores exportadores de talento tenístico de la historia, y Asia, que emerge como mercado de presente y futuro.

En el primero opera la célebre IMG Academy, controlada por la agencia de representación, pero fundada por Nick Bollettieri en 1978; por sus pistas han pasado algunos de los mejores de la historia, como Andre Agassi, Serena Williams y Maria Sharapova. Y en ese mercado también opera la Sánchez-Casal Academy, fundada por los olímpicos Emilio Sánchez y Sergio Casal, y donde se han formado Andy Murray y Grigor Dimitrov.

Tres de las mayores academias de tenis de España han iniciado o acelerado su internacionalización en los últimos años

En Asia se han introducido la ASC, con sede en Nanjing (China), y la Bruguera ha hecho lo propio en Hong Kong. “Entramos con un inversor local, que es una opción que nos facilita mucho la vida porque tiene recursos y contactos; así, nosotros podemos centrarnos en lo que debemos, que es formar a jugadores con potencial profesional”, explica Luis Bruguera, que fue director técnico de la Real Federación Española de Tenis (Rfet) y capitán de la Copa Davis.

Su posicionamiento en ese país le ha permitido aliarse con la International Chinese Tennis Federation (Ictf) para formar a un grupo de jóvenes tenistas chinos y ayudarles a llegar a lo más alto del ranking. Los mejores, visitan la academia fundada hace 38 años en Santa Coloma de Cervelló (Barcelona) con “el objetivo de que entren en el ranking ATP y los coloquemos lo más arriba posible”, explica Roberto Hernández, director del centro.

Las academias aseguran que expandirse con un compañero de viaje es clave para favorecer el aterrizaje en el país. Así es como la Rafa Nadal Academy planea inaugurar entre dos y tres instalaciones fuera de Europa, y como la ASC entró en China en 2015 de la mano de la Fundación Samaranch, una de las entidades mediante la que el Gobierno chino apoya el deporte.

Ahora, acaba de firmar un acuerdo con la cadena de gimnasios *premium* Life Time para

abrir su segunda academia en Estados Unidos, y teniendo en cuenta que opera más de 140 instalaciones en Norteamérica, este acuerdo abre un abanico de posibilidades a la ASC. “Estados Unidos es una potencia; el acuerdo con la cadena Life Time nos permite implantar nuestro sistema y acceder a un *networking* deportivo muy importante”, asegura Emilio Sánchez Vicario, cofundador y consejero delegado de la academia.

Pero, ¿qué motivos empujan a una academia a expandirse en un mercado u otro? Bruguera asegura que ha recibido numerosas peticiones de fuera de España, pero sólo se ha decantado por aquellas que le generan ilusión y en las que le piden que se involucre en la dirección de los programas. “Si no participo activamente, el nombre de la Bruguera se pierde; el método que impartimos lo diseñé para poder formar a todo el mundo, independientemente de la manera de jugar que tenga”, explica.



La Sánchez-Casal Academy contará, a partir de agosto, con cinco sedes en todo el mundo: dos en Estados Unidos, una en China, otra en India y la primera que construyó en España.

Junto a la voluntad de exportar su sistema de entrenamiento está la posibilidad de hacer crecer la marca en países estratégicos y con potencial, como es China. Allí, el gobierno se ha comprometido a posicionar a tenistas varones entre las 100 primeras posiciones del ránking, algo que sí ha conseguido en el circuito femenino, con cuatro jugadoras entre las 56 primeras posiciones.

El reto de estas academias está en conseguir formar a un perfil dispar de jugadores con un mismo método, que también acepta matices. “No puedes ejecutar el mismo sistema para entrenar a todos los jugadores; hay que observar las características de

cada uno y diseñar un sistema de entrenamiento que se adapte más”, apuntaba Toni Nadal en una entrevista con *Palco23*. Es una visión que comparte Luis Bruguera, al asegurar que “aunque haya una metodología adecuada, cada jugador es distinto y hay que analizarle para saber en qué situación técnica, táctica, física y mental está”, valora.

Una de las dificultades de la internacionalización es mantener intacto el método de entrenamiento en cualquier país. “Replicar no es tan fácil; hay que darle las herramientas a los entrenadores para que el modelo funcione y no se altere”, apunta Bruguera. Y este es uno de los principales desafíos de estas academias: hacerlas funcionar del mismo modo en Barcelona, Florida, Nanjing o Marruecos.

La Academia Sánchez-Casal debutó fuera de España en 2015, y en cuatro años ha abierto cuatro delegaciones en EEUU, China e India

En el país africano es donde la Bruguera abrirá su tercera academia en octubre. Lo hará de la mano de un grupo inversor que tiene una estrategia alineada con la del Gobierno marroquí: impulsar el país con el turismo como pilar y el deporte como palanca. El complejo ofrecerá formación tenística y académica con capacidad para un centenar de alumnos.

Emilio Sánchez Vicario coincide con que no es fácil replicar el tipo de instalación y de servicios que se ofrecen. “Hemos optado por ofrecer nuestro *expertise* por módulos o programas, lo que nos ayuda a tener un mismo sistema en todas las sedes; es complicado expandir todos los servicios, la residencia, la escuela y la parte deportiva”, afirma. De ahí que se haya optado por alternativas como ofrecer una escuela online en China, ya que en la academia no hay un colegio físico para formar presencialmente a los alumnos.

Ahora, el reto de la ASC es aterrizar en India, donde ha llegado a un acuerdo con el centro de alto rendimiento Schola Maria, que también desarrolla sus programas de fútbol con la Fundación Real Madrid, y que este año ofrecerá programas de tenis de la mano Sergio Casal y Emilio Sánchez. Es un paso más en la internacionalización del tenis de formación de España, que en los últimos años se ha consolidado como una de las mayores potencias mundiales del deporte de la raqueta. ¿Logrará la ambición internacional de estas academias formar a la próxima generación del tenis de élite más allá de la Península Ibérica?