

>> Punto de partida

Locos por el pádel: socios de club Conecta firman alianza con Quest Capital y preparan aterrizaje en EEUU



Ya fueron a ver proyectos en Houston, Miami y San Antonio (Texas), además de dar los primeros pasos en Perú. El año pasado facturaron \$ 1.700 millones con 80 canchas y este año buscan llegar a los \$ 4 mil millones y construir otras 80.

Por: Juan Pablo Silva | Publicado: Sábado 13 de mayo de 2023 a las 21:00

Son las 13:00 de un caluroso miércoles de mayo. **Las 13 canchas de pádel del Club Conecta en Lo Barnechea están llenas.** Hay casi 30 grados y el sol pega fuerte mientras a esa hora cerca de 50 personas, de diversas edades, están en clases.

Los dueños del local **-Jorge Encina, Martín Ossandón, Diego Gras y Matías Jarpapasean** por el recinto y conversan con los profesores. Se ven contentos: ese día inauguraron las canchas en Cuarto Centenario, la sexta sucursal que abren y que se suma a las de Las Condes, Maitencillo, Arica, Iquique y Mall Plaza. “Ojo con la volea y la contrapared”, exclama una de las duplas mientras otra prepara sus palas para iniciar su juego: tienen exactamente una hora y media, tras ello hay otra pareja agendada. Luego otra. Y otra.

Hace cerca de ocho años que tres de los socios apostaron por este deporte y armaron un negocio, **pero fue en 2017 cuando dieron el salto: invirtieron \$ 300 millones para expandirse, y en 2019 entró Jorge Encina, gerente general, para hacerlo crecer.** La operación -explican los socios- es buscar paños en desuso y arrendarlos por siete o diez años. “Le damos vida a terrenos baldíos”, añade Encina.

Quieren que sus centros sean más que un recinto de pádel, por lo mismo hay academias, restaurantes, una tienda y juegos para niños. Y opciones para quienes buscan un “tercer tiempo”. Eso no es todo: preparan canchas de volleyball playa, piensan en un karting en alguno de sus locales e incluso exploran el mercado del pickleball, deporte que combina elementos del bádminton, pimpón y tenis. **“Pasamos de ser un kiosco a una empresa de verdad, trabajan aquí 50 personas y hay 67 profesores”, destaca el gerente de desarrollo Diego Gras. Son los más grandes del mercado y quieren que las familias pasen el día completo en sus locales.**

\$ 5.000 millones con Quest Capital

Han invertido más de \$ 2 mil millones en todos los recintos a lo largo del país. Tienen 80 canchas en terrenos de Walmart, Cencosud, Mall Plaza, Grupo Patio, Copec e Isidora 23. El año pasado se dedicaron a pensar la expansión geográfica y este año la están ejecutando. Proyectan duplicar su capacidad de aquí a diciembre. **El año pasado facturaron \$ 1.700 millones. Este año proyectan facturar \$ 4.000 millones.**



Como parte de este plan hace un mes cerraron con la firma de servicios financieros Quest Capital para estructurar un plan de expansión de \$ 5 mil millones. Con ello piensan construir en José Alcalde Délano (ex canchas del colegio Craighouse), La Florida (terreno de Walmart), San Carlos de Apoquindo (paño de Jurgen Paulmann), en el centro en alianza con la Universidad Central y en Pie Andino.

Tienen 23 mil usuarios activos en su plataforma, algunos de los cuales son empresarios con inversiones fuera de Chile; “nos empezaron a comentar oportunidades en Estados Unidos”, dice Encina, y partieron para allá a explorar. Además, reciben solicitudes de inversión, por lo que el jefe de nuevos negocios, Martín Ossandón, creó el área de Franquicia Inversa en el que socios aportan el capital para construir o administrar lugares y Conecta los opera. Esperan tener diez clubes con esta modalidad de aquí a fin de año.

Culturizar al gringo

Los socios de Conecta apuestan a que en dos Olimpiadas más el pádel entrará como categoría. Por lo mismo decidieron adelantarse y están dando sus primeros pasos en Estados Unidos. Les ofrecieron comprar un club en Houston, que ya visitaron y están viendo tres negocios en Florida y uno en San Antonio, Texas. “Queremos culturizar al gringo a jugar pádel”, destaca Encina. El deporte tiene su origen en Acapulco en México, y parte de la “evangelización” que buscan encabezar, comienza precisamente en las zonas más latinas, agregan.

“El pádel no ha explotado en EEUU porque les gustan sus deportes propios. Por ejemplo, hoy el pickleball es el ejercicio con más crecimiento. **Así es que nosotros estamos apostando a hacer una sociedad para desarrollar proyectos allá en base a pádel y meterle también pickleball, tercer tiempo, bar.** El concepto existe en uno que se llama “Chicken N Pickle”, dice Matías Jarpa, gerente de finanzas.



Han recibido llamadas de Bolivia, Croacia, Uruguay, Ecuador, Costa Rica, Perú y Estados Unidos. En estos dos últimos países esperan estar operando de aquí a fin de

año.

Dicen que el boom del pádel es transversal, por eso están apostando por comunas más masivas y por regiones. **Si hace diez años eran unos pocos los que jugaban, hoy se ven torneos por todos lados. Y los deportistas lo promueven también en sus redes sociales.** Algunos de los que se pasean por las canchas del Club Conecta son Jorge Valdivia, Esteban Paredes, Karol Lucero, Pamela Díaz, Mario Velasco, Cristián Sánchez, Jean Beausejour, Jaime Valdés y Joaquín Méndez. Este -dicen los socios- es el mejor de todos.

Producción y dificultades

Las canchas que hoy administran las crearon ellos y las producen en Chile: dicen que en dos meses pueden tener una instalada y lista para jugar; sin embargo, **“las burocracias municipales” hacen que el desarrollo sea más lento y tome entre seis y ocho meses la ejecución del plan.** “Uno piensa que por ser deporte los municipios van a dar facilidades, pero sucede todo lo contrario”, afirma Ossandón.

Entre sus proyectos en carpeta, están construyendo canchas subterráneas junto a la inmobiliaria Isidora 23 frente al Cantagallo, en la comuna de Las Condes. El proyecto consiste en ocho torres de departamentos que en el piso -1 tiene 15 canchas y un centro deportivo. Apuestan a venderlas por el deporte que hay abajo.

De los cuatro socios, sólo Ossandón no practica el deporte del que viven. “Aunque ya va a hacerlo”, dice entre risas el gerente general. Hace dos años decidieron crear un gobierno corporativo y definir áreas de negocio para escalar la empresa. Matías Jarpa es el jefe de finanzas, Diego Gras gerente de desarrollo, Martín Ossandón nuevos negocios y Jorge Encina gerente general.

Son las 14:20 y las canchas siguen llenas. A pesar del calor y el horario. Muestran el bloque de reservas (que a diferencia de otros clubes tienen abierto para todo el año) y desde las 7 am, sólo a las 15:00 hay espacios en blancos: “a esa hora hay Champions, juega el Real”, comentan. Hasta las 23 horas está todo reservado.