



El financiamiento del evento que se desarrollará en el estadio San Carlos de Apoquindo está dividido principalmente en tres pilares: la inversión de los auspiciadores, la venta de *tickets* y el área de estadísticas de juego y transmisión de partidos vía *streaming*. • **MARÍA JESÚS COLOMA**

**E**l calendario ATP (Asociación de Tenistas Profesionales), que considera el circuito masculino del tenis profesional, es bastante rígido: las fechas y destinos donde se va a jugar están definidos con mucha antelación. Por lo que montar un torneo de esta envergadura no solo implica conseguir financiamiento, sino también un trabajo minucioso de estrategia y gestión para obtener la aprobación de la ATP.

Hasta 2019, el torneo de los últimos días de febrero y primeros de marzo era en São Paulo, donde se disputaba el Abierto de Brasil. Sin embargo, desde el 2020 volvió a Chile tras la gestión de SACS (que significa "Sisters, amigos, cuñados y socios"), la sociedad que crearon los cinco hijos del extenista nacional Jaime Fillol, junto a sus parejas, y que hoy son los organizadores del ATP 250 Movistar Chile Open. "Los torneos ATP se pueden describir como una obra de arte, en el sentido de que son piezas únicas, ya no existen", dice Catalina Fillol, directora del torneo y cofundadora de SACS Entertainment.

El evento, que tiene un costo de US\$ 3,5 millones y contará con la presencia de 32 tenistas, se realizará entre el 22 de febrero y el 2 de marzo próximos en el estadio San Carlos de Apoquindo. Ahí esperan recibir a más de 32 mil espectadores durante la semana en que Santiago será sede del tenis mundial. Pero ¿qué hay detrás y cómo se prepara un campeonato de esta magnitud?

Hace seis años se acercaron a Octagon —empresa dueña de la fecha del ATP chileno— y mostraron interés en que un campeonato de esta magnitud se volviera a realizar en Chile, lo que se concretó el 2020. Esta será la sexta versión nacional. Las preparaciones comienzan un mes después de terminado el torneo pasado. Es decir, en abril de 2024 empezaron a programar lo que vendría para esta edición 2025. "Una vez finalizado el campeonato se hace un resumen y balance de todo lo que ocurrió. Tenemos tres grupos de *stakeholders* que son los tenistas, nuestros auspiciadores y el público general. Entonces hacemos encuestas enfocadas en estos tres mundos para conocer su experiencia, sugerencias de cambios que tienen, saber qué les pareció la infraestructura, etc. Y una vez que eso finaliza comienza toda la proyección económica de la próxima edición", cuenta Fillol.

Así, a partir del análisis de ese balance, salen a buscar financiamiento, el que está dividido principalmente en tres pilares: la inversión de los auspiciadores, la venta de *tickets* y el área de estadísticas de juego y transmisión de partidos (*streaming*), es decir, lo que se genera producto de la televisión y venta de *data* obtenida por el torneo.

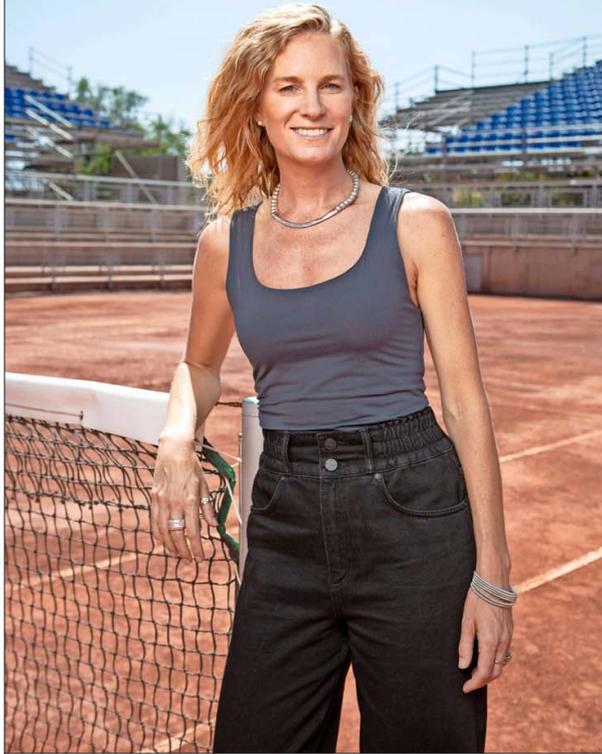
El último pilar ha tomado cada vez más fuerza. El año pasado, por ejemplo, la exposición global que alcanzaron fue de 45 países viendo el Chile Open. "La inversión de televisión es un retorno importante para nosotros. Asimismo, la información ha tomado un rol relevante, ya que toda la *data* obtenida se vende a las casas de apuestas, gente del *streaming*, canales deportivos, medios especializados, etc. Hay todo un mundo detrás de la información obtenida", cuenta Fillol. Y explica: "Ya no solo importa el resultado final del partido, sino que toda la *data* que se desglosa por ítem, por ejemplo, la cantidad de *aces* que hizo un jugador, las doble falta, etc. Toda esa información se recopila por medio de unas cámaras y hay empresas que la entregan de forma estadística", dice sobre un ítem clave para el financiamiento del evento. Este segmento del negocio está gestionado directamente por Octagon, con quienes SACS tiene un acuerdo comercial para hacerse cargo de la producción del torneo, asegurando el estándar de calidad requerido y el cumplimiento de las expectativas de transmisión y cobertura.

**Más allá del tenis**

El campeonato no solo apunta a mostrar tenis —dice Fillol—, sino que en cada edi-

**Campeonato parte el 22 de febrero**

**US\$ 3,5 millones y 32 mil asistentes, los preparativos para el nuevo ATP 250 Chile Open**



Catalina Fillol, directora del torneo y cofundadora de SACS, la sociedad que crearon los hijos del extenista nacional para organizarlo.

ción buscan que los participantes vivan y se involucren en todo lo que esto conlleva. Para eso, año a año han ido explorando diversas formas de atraerlos. En la edición pasada contaron con la participación de Francisca Valenzuela, el DJ Pablito Pesadilla y el ilusionista Jean Paul Olhberry. Este 2025 tendrán una presentación de la cantante Nicole y el día de la final el grupo de música nacional Los Tres tocará en la cancha central minutos previos a que se juegue el último partido. "Santiago es protagonista durante una semana del tenis mundial, es algo maravilloso y, por lo mismo, nosotros le damos un enfoque país muy importante". También señala que invitan a escuelas de tenis de todo Chile para que compartan los jugadores y así también incentivar a las nuevas generaciones, además de las diversas actividades que se ofrecen en el mismo recinto donde se disputan los partidos.

Un espacio que ha tomado mucho valor es el sector VIP, que consiste en un palco diseñado para las empresas que por lo general son bancos, de telecomunicaciones e inmobiliarias. "Las empresas invitan a sus clientes a una instancia relajada, de entretenimiento, hablan de negocios; de hecho, se han cerrado distintos acuerdos. Al principio la gente no lo entendía muy bien, pero hoy es lo primero que se vende. El VIP corporativo es para alrededor de 500 personas y a fines de diciembre ya se vendió todo y no hay más asientos disponibles", cuenta Fillol.

**El legado Fillol**

No es casualidad que los hermanos Fillol Haggstrom sean los que estén detrás de que en Chile se juegue un ATP 250. Es que el legado familiar con el tenis es fuerte. Álvaro y Jaime Fillol son referentes de este deporte

tanto a nivel nacional como internacional, ya que formaron parte del circuito mundial, y actualmente el tenista nacional Nicolás Jarry (nieto de Jaime) continúa ese legado.

Sin embargo, la segunda generación fue aprendiendo sobre lo que era organizar un evento como este. "Nosotros vivimos esto cuando éramos chicos, aprendimos desde lo más básico que es que la cancha tenga agua para los jugadores, que era el trabajo que nosotros hacíamos. Mi tío y mi papá son apoyo, asesoría, conocimiento. Creo que el nombre Jaime Fillol, por lo que él ha logrado y por lo que él es, efectivamente abre puertas para tener distintas conversaciones", cuenta la directora del torneo.

En un comienzo y antes de empezar con el Chile Open, partieron con un *challenger*, que es un evento más pequeño, a la vez implica un menor riesgo económico, tiene menor infraestructura y es más simple solicitar una fecha dentro del calendario ATP. Eso les ayudó a reencantar al público con el tenis chileno y empezar a tener conversaciones con diferentes auspiciadores. De hecho, el *sponsor* en ese tiempo era Movistar y hoy lo siguen siendo en el ATP 250. Actualmente el estadio tiene una capacidad para 5.200 personas y a eso se le suma el crecimiento que hicieron de la infraestructura de la cancha 1 que será para más de 700 personas.

"El legado que ha dejado mi papá en el país es muy bien recibido por el compromiso, por la entrega, por su visión, y nosotros como SACS también la compartimos. La visión al final es que queremos entregarle al país un evento de calidad, un evento donde mejoramos la calidad de vida de las personas y, además, incentiva el deporte en el país. Eso es algo que tanto mi papá como nosotros buscamos transmitir", precisa Catalina Fillol.