

POR MARÍA JOSÉ GUTIÉRREZ

JUAN PABLO LERÍA LEVANTA US\$ 5 MILLONES Y ESTRENA CLUB DE PÁDEL EN MIAMI

El fundador de Youtopia y Balthus se trasladó a EEUU en 2022 con la misión de adelantarse al boom de pádel en un mercado donde ese deporte aún es incipiente. El 1 de abril inauguró las primeras 10 canchas, y prepara dos nuevos desarrollos en el sur de Florida. Los tenistas Fernando González y Nicolás Massú se sumaron como inversionistas.

En pleno Downtown Miami, EEUU, a pasos del Centro de Artes Escénicas Adrienne Arsht, acaba de abrir sus puertas un nuevo club de pádel. Son las 11:30 am de un soleado y caluroso sábado de abril y las 10 canchas están ocupadas. En el court principal -cuyo arriendo cuesta US\$ 165 los 90 minutos, porque tiene acceso a cámaras que graban el partido y además permite a los jugadores salir de la cancha a pegarle a la pelota- un grupo de cuatro hombres juega con intensidad casi profesional. Dos de ellos, nos aclaran, están entre los 25 mejores del mundo. Al lado, una pareja paleta; más allá, varios grupos de mujeres entrenan. En el centro del recinto, bajo techo, personas conversan alrededor de las mesas, mientras toman bebidas y café, al tiempo que otros revisan los percheros Lacoste y los bolsos y palas (paletas de pádel) que se venden en el lugar. Está lleno.

Hace menos de un mes, Padel X abrió sus puertas. Lo hizo con un "soft opening", como describirá su dueño y CEO, el empresario español Juan Pablo Lería, fundador de los gimnasios Youtopia y Balthus -junto a su padre, Jorge Lería-. Sin evento de inauguración, apostando al crecimiento orgánico, se hicieron parte de la plataforma de reserva de canchas Play by Point y empezaron a ver cómo uno a



uno caían clientes.

Lería tiene 50 años, y ha pasado gran parte de su vida entre España y Chile. Desde 2022 está radicado en Miami. Dice que se vino con dos metas cumplidas: la primera, Youtopia Vitacura inaugurada, y la segunda, un proyecto sólido en el país del norte: "teníamos el capital levantado y el club firmado y en desarrollo. A EEUU no te puedes venir a especular", asegura.

En el diario Miami Herald señalan que la apuesta de Padel X es ambiciosa: el objetivo es abrir 30 clubes en todo el país en los próximos cinco años. El empresario prefiere ser cauto: "Todavía estamos un poco verdes en todos los frentes. ¿Quién sabe cómo nos va a ir? ¿quién sabe qué nos depara el futuro? Hemos abierto con público, estamos contentos. Pero bueno, estamos en el kilómetro uno de la maratón, todavía falta mucho".

La oportunidad

Juan Pablo Lería cuenta que siempre ha estado vinculado al mundo del deporte, que de niño competía en golf, que corrió varios Ironman y que últimamente juega pádel. Por eso, dice, cuando comenzó su carrera profesional decidió unir su pasión deportiva a los negocios, así desarrolló Balthus en 1998 y Youtopia en 2012.

Durante la pandemia, y tras la muerte de su padre, decidió salir a buscar nuevas oportunidades. "Fue un momento personal difícil, que uno siente que quiere cruzar fronteras, con otro timing, sabiendo que las cosas toman tiempo", reflexiona. Empezó a mirar...

Tras la explosión del pádel en Chile post pandemia -Juan Pablo lo atribuye a tres razones: es un deporte fácil de aprender; es outdoor y es social, todas necesidades después de meses de encierro- cuenta que analizaron el mercado estadounidense. Existía una oportunidad: "Vimos que había solamente 300 canchas desarrolladas en un país de más de 300 millones de habitantes". Añade: "Es cierto que EEUU tiene sus propios deportes, como el fútbol

"SOMOS UN GRANO DE ARENA EN EE.UU. LAS BARRERAS DE ENTRADA SON ENORMES EN ESTE MERCADO, QUE TIENE UN POTENCIAL ENORME TAMBIÉN. ¿SABES LO QUE ES SACAR UN PERMISO EN MIAMI?, ¿ABRIR UN NEGOCIO? LAS DIFICULTADES QUE HEMOS TENIDO QUE SORTEAR HAN SIDO INFINITAS. HOY TENGO UNA SEMI-SONRISA. HASTA ANTES DE ABRIR ERA UNA CARA DE PREOCUPACIÓN. HAY MUCHOS GRUPOS DE INVERSIÓN DE TODO EL MUNDO QUE QUIEREN ENTRAR HOY EN DÍA EL MERCADO DEL PÁDEL ACÁ"

ROL DE ANTONIO JALAFF

Padel X, enfatiza Lería, "es un proyecto que se distancia de lo que es Youtopia, no tiene los mismos socios, no tiene el mismo equipo de gestión. Si bien yo participé en el proyecto de Youtopia y estoy participando y liderando también el proyecto Padel X, sigo siendo accionista de Youtopia, pero no tengo ningún rol de directivo allí. A veces la gente tiende a meter todo en un mismo saco y muchas veces no es así".

- ¿Está metido Antonio Jalaff en este negocio o lo estuvo en algún momento?
- En Padel X no. Para mí es importante separar aguas. Aquí no son todos los Lería, estoy metido yo con mi hermana en este negocio. Y claro, mi hermana (María José) está casada con Antonio (Jalaff), por lo que todos desprenden que Antonio tiene una participación activa en lo que es el proyecto, pero no, no es así.

YOUTOPIA: "HOY POR HOY NO HAY PLANES DE CRECIMIENTO"

"Soy inversionista y participo de las reuniones que se tienen de forma periódica. Evidentemente en Chile las circunstancias no han estado fáciles, estamos saliendo del COVID, hemos desarrollado un proyecto grande como Youtopia Vitacura, afortunadamente con éxito, y ahora mismo yo creo que la empresa está en una fase de consolidar. Hoy por hoy no hay planes de crecimiento, no".

americano y el pickleball. Pero creemos que solamente para la población latina y europea que reside en ese país y que conoce el deporte, había una demanda insatisfecha bastante evidente".

Con un terreno ya listo en el centro de Miami, recurrió a "family and friends" y levantó US\$ 5 millones. En ese grupo, de unas 12 personas, entraron los tenistas Fernando González y Nicolás Massú. En junio de 2022 firmaron el proyecto Padel X.

Sumó al equipo de trabajo a viejos conocidos: José Tena (CFO), Agustín Cluz (growth director), Javier Ghia (brand manager) y Jorge Betancor (design director);

todos ellos habían trabajado antes con él en los gimnasios chilenos. Y agregó a una "eminencia" -como llama- del mundo del pádel: el francés Nalle Grinda -radicado en EEUU hace 12 años y organizador del World Padel Tour de Miami- como Chief Padel Officer.

Por 18 meses trabajaron en desarrollar y obtener los permisos necesarios para construir en esa cuadra entera de 6 mil metros cuadrados en pleno Downtown.

"Necesitamos que más grupos entren"

Lería dice que históricamente el pádel en el mundo ha sido una industria informal, de grupos de amigos que se juntan y levantan canchas. "Nosotros vamos a innovar: estamos haciendo alianzas con marcas top como Lacoste -somos el segundo club que trabaja con ellos a nivel mundial, después del de Novak Djokovic en Belgrado, Serbia-; además vamos a introducir video tecnología en nuestras canchas; tenemos un programa de sustentabilidad donde renovamos las pelotas de tenis y las botellas de plástico y las convertimos en nuestro propio merchandising", señala.

En los próximos 12 meses, el proyecto contempla el desarrollo de dos clubes más, en Boca Ratón y Palm Beach. "Estamos buscando ubicaciones", dice. "Nuestro foco a corto plazo va a estar centrado en Florida. Ahí hay mucho potencial de crecimiento y además pensamos que están los demográficos correctos: una población latina y europea grande, hay poder adquisitivo y, sobre todo, hay una comunidad de tenis muy profunda", agrega.

Juan Pablo Lería reflexiona: "Somos un grano de arena en EEUU. Las barreras de entrada son enormes en este mercado, que tiene un potencial enorme también. ¿Sabes lo que es sacar un permiso en Miami?, ¿abrir un negocio? Las dificultades que hemos tenido que sortear han sido infinitas. Hoy tengo una semi-sonrisa. Hasta antes de abrir era una cara de preocupación. Hay muchos grupos de inversión de todo el mundo que quieren entrar hoy en día el mercado del pádel acá, porque nosotros no somos los únicos visionarios que estamos viendo que viene esta revolución. Y es más, me atrevo a decir que necesitamos que más grupos entren, porque al final necesitas construir la comunidad de pádel en Estados Unidos con otras marcas". +