



EN MANOS DEL CIEMPIÉS

Los intermediarios futbolísticos forman sus propios equipos tras conseguir que se regularice su actividad

Antonio Ortí

La FIFA los ha legalizado, mientras que el caso Bosman ha reforzado su autoridad. Sus colores son los de los jugadores a los que representan, igual blancos que rojos o amarillos. Estratégicamente están posicionados entre los jugadores y sus equipos. A los primeros les buscan empleo y les facilitan inversiones; a los segundos les organizan amistosos y les consiguen publicidad. Son los representantes futbolísticos.

EJERCEN su poder en la sombra y, para algunos, dominan el fútbol. Años atrás eran conocidos como "los intermediarios", aunque hoy todos reniegan de esa etiqueta por considerarla despectiva, y prefieren que se les llame "agentes" o "representantes" sin más. El producto comercial de su compraventa son los futbolistas, a quienes encuentran equipo, recomiendan inversiones -cuando no las ejecutan- y buscan publicidad. Por lo demás, el misterio envuelve lo que hacen en su jornada laboral.

Suena el teléfono. Es Hristo Stoichkov que llama desde Parma. Josep María Minguella, su representante interrumpe la explicación del que fue su primer gran fichaje, el brasileño Marinho, y atiende la llamada. Al parecer Hristo ha tenido un cruce de palabras subidas de tono con Pastorello, el director técnico del Parma. "Calma Hristo, calma", dice Minguella. Pero Hristo no comprende. Hristo querer volver a España, Hristo cansado de Italia, "tienes que ayudarme, Minguella".

Minguella es tal vez el representante de los representantes. Abogado de formación, listo y rápido, este afable agente -que no desaprovecha la ocasión de declararse lector de *ECONOMICS*- ha conseguido labrarse un imperio económico partiendo de cero. Una lujosa mansión en Pedralbes, varias sociedades radicadas en paraísos fiscales, una empresa -Kalita, cuya facturación anual ronda los 400 millones de pesetas- y una serie de negocios que abarcan desde las máquinas tragaperras y los bingos -con Bulgaria y Brasil como puntas de lanza- hasta las promociones inmobiliarias.

En Kalita trabajan ocho personas, por lo general antiguos jugadores o entrenadores retira-



El valencianista Mijatovic -contratado por el Real Madrid- ha sido el primer gran fichaje de 1996

dos, además de disponer de una empresa de asesoría externa que se ocupa de la parte fiscal y laboral. Pero sus ramificaciones van más allá. Minguella cuenta con extraordinarios contactos, ya no sólo en el FC Barcelona o el Real Madrid -al que, cuentan, adelantó dos mensualidades para sus jugadores en el punto más álgido de la crisis económica del club-, sino también en la prensa deportiva -y no sólo en ella- y en varias cadenas de televisión. Un auténtico *lobby* que administra sabiamente sus contactos para provocar titulares impactantes en los que se mezcla el interés general y el suyo propio, particular, que no es otro que el de los 75 jugadores a los que representa y de los que puede considerarse un auténtico padre.

Menos novia, de todo

"Menos novia, les buscamos de todo", señala Salvador Gomar, gerente del Valencia FC entre 1974 y 1986 y en la actualidad estrecho colaborador de Alberto Toldrá, un valenciano que empezó como corredor de seguros y

que hoy lleva a alrededor de 70 futbolistas, entre ellos auténticas figuras como Zamorano, Luis Enrique o Abelardo. Gomar, muy comedido -solicita que sus opiniones se pongan en

ABOGADO DE FORMACIÓN, LISTO Y RÁPIDO, MINGUELLA HA LEVANTADO UN IMPERIO PARTIENDO DE CERO

boca de Alberto Toldrá-, considera que su negocio no difiere en demasía de cualquier otro de características similares, llámese intermediario financiero o agencia de viajes. Tal vez por ello se incomoda sobremanera cuando se le sugiere la particularidad de manejar dinero negro -"cobran en negro, en amarillo y en azul", dice un periodista deportivo apurando el café-, circunstancia que influye en que la entrevista sea más corta de lo deseado.

"De eso nada -apunta incómodo Gomar-. Somos una socie-



dad limitada y tenemos todas las bendiciones legales, además de facturar con IVA y pagar nuestros impuestos”.

Los reyes del 10%

Desde hace un año existe la Asociación Internacional de Agentes de Fútbol (IAFA), con sede en Luxemburgo –un país que tiene entre ellos un gran tirón turístico–, que engloba a 80 agentes de todo el mundo. Un aval de 22 millones de pesetas en francos suizos, un certificado limpio de antecedentes penales y un examen básico de derecho civil y reglamentación deportiva han posibilitado que 17 de los 60 agentes existentes en España operen en la legalidad.

En la actualidad, cualquier jugador de la Primera y Segunda División cuenta con su representante, llegándose al caso de algunos jugadores infantiles a los que se ha hecho esta proposición. Por encontrarles equipos, asesorarles

profesionalmente y llevar sus finanzas, los representantes cobran por lo general el 10 por ciento de la ficha del primer año de contrato, aunque este porcentaje varía considerablemente en función de la categoría del jugador y de los honorarios que perseguía y logró. También existen cabezas de familia que cuidan los asuntos de sus hijos, caso del bético Alfonso o de Julen Guerrero, del Athletic de Bilbao. A Ziganda, otro león, lo lleva su hermano, mientras que el danés Laudrup está en manos de su suegro. Otros ju-

gadores se asesoran a sí mismos, caso del madridista Sanchís, del atlético Solozábal o del montenegrino Mijatovic.

A otro nivel se dan casos tan curiosos como el de Jesús Gil, presidente colchonero, que posee su propia agencia de intermediación, o de Luciano Moggi que, en el colmo de los colmos, es al unísono intermediario y secretario técnico de la Juventus de Turín.

Por lo general, los representantes son personas con algún tipo de vinculación con el fútbol –los conocimientos económicos no son su fuerte– que llegan a sus clientes a través de antiguos compañeros o del siempre eficaz boca a boca. Sus principales bazas las detalla Salvador Gomar echando mano al código deontológico que se intenta implantar: “Afición al fútbol, honestidad, rectitud, visión, capacidad de diálogo y mano izquierda”. De todas ellas, la mano izquierda es tal vez la más determinante, hasta tal punto que el mayor éxito de un agente consiste en que todos, absolutamente todos –jugadores, representantes, equipos que compran y equipos que venden–, salgan mi-



Para algunos, si se supiera lo que hay detrás, el fútbol moriría por inanición. Arriba, Josep María Minguella

EL MAYOR ÉXITO
DE UN AGENTE ES QUE TODOS,
ABSOLUTAMENTE TODOS,
GANEN CON UNA OPERACIÓN



Pizzi -hoy en el Tenerife- podría reforzar la roma delantera del FC Barcelona la próxima temporada

lagrosamente ganando dinero con una operación. Es lo que algunos denominan "el secreto de sumario".

"El fútbol -señala Luis Miguel Lainz, periodista deportivo de *La Vanguardia*- antes era un deporte y ahora ni se sabe. Si todo el mundo conociera lo que hay detrás, la pasión desaparecería y el fútbol moriría por inanición".

Fútbol es fútbol

Con todo, a pesar de su mala fama, a pesar de que algunos intermediarios cuando se abrió el mercado español pasaron como oriundos a jugadores sudamericanos que nada sabían de la patria chica, a pesar de que algún fichaje se hizo presentando al entrenador una rubia *Playboy*, los agentes deportivos no son los malos de la película.

Johan Cruyff, entrenador del FC Barcelona, lo dijo muy claro en su peculiar jerga: "Fútbol es fútbol". Y así es: fútbol es fútbol. Y los agentes encajan perfectamente con esa definición. Sus tejemanejes son aceptados como un mal menor por los clubes, a los cuales les hacen "favores po-

líticos" -como desatar campañas de opinión cuando el club lo precisa-, organizarles partidos amistosos u obtener ingresos atípicos. Tampoco a los medios de comunicación les van las cosas mal, sobre todo a los que viven del día a día y precisan rumores -en el argot *primicias*- para seguir alimentando la pasión.

Por eso la leyenda negra de los intermediarios empieza y acaba en la propia ineficacia de los clubes para crear dentro de su seno una figura similar. La principal razón, seguramente, es que los intermediarios hacen lo que no está escrito. Prueba de ello es que el FC Barcelona -muy adelantado en estas cosas- dispone de una comisión económica de carácter gratuito -de la que forman parte altos cargos del Banco Bilbao Vizcaya, "la Caixa", catedráticos de Derecho Tributario, etc.- cuya principal misión es asesorar a los jugadores, por más que su eficacia sea proporcional a su escasa utilización. Los cuantiosos emolumentos de los futbolistas españoles -el salario medio asciende a 34 millones de pesetas anuales- y la voracidad de Hacienda tienen mucho

que ver con esta situación. Incluso puede que, en adelante, su situación sea más privilegiada si cabe. El caso Bosman, por el cual la muy corporativa UEFA ha tenido que aceptar una disposición, en conjunto mala para el fútbol, por la que se reconoce a cualquier jugador europeo el derecho a jugar en otro equipo comunitario sin cupo preestablecido, ha ampliado su radio de acción y propiciado su concentración e internacionalización. "Nos encaminamos -señala Pa-

Los amos del fútbol

1.- Miguel Santos

Soler, Alkorta, Quique, Milla -Real Madrid; Lopetegui -Barcelona; Valencia, Goikoetxea -Athletic; Gálvez -Valencia; Santi -At. de Madrid; Solana, García Sanjuán -Zaragoza

2.- Josep Maria Minguella

Hagi, Guardiola, Iván de la Peña, Nadal, Bakero -Barcelona; Pinilla -Tenerife; Dubowsky -Oviedo; Herrera -Espanyol; Andonov -Albacete; Geli -At. de Madrid; Belsúe -Zaragoza

3.- Alberto Toldrá

Zamorano, Luis Enrique -Real Madrid; Villarroya, Nando, Aldana -Deportivo; Molina -At. de Madrid; Fernando -Valencia; Morientes -Zaragoza; Julio Salinas -Sporting; Abelardo -Barcelona; Diego -Sevilla; Chano -Tenerife

4.- Jiménez y Joaquín

Manjarín -Deportivo; Monchu, Monchi -Sevilla; Oli -Oviedo; Eloy, Avelino, Múñiz -Sporting; Felipe -Tenerife; Pirri -At. de Madrid; Tocornal -Compostela

5.- Zoran Vekic

Djukic, Martín Vázquez -Deportivo; Súker -Sevilla; Jokanovic -Tenerife; Prosinecki -Barcelona; Hierro -R. Madrid; Gudelj -Celta; Bjelica -Albacete; Vidakovic, Stosic -Betis

co Aguilar, subdirector de *El Mundo Deportivo*— hacia un mercado cerrado de intermediarios, en el que los agentes cada vez se ocuparán de más cosas”.

Desde un punto de vista puramente futbolístico, la situación todavía está menos clara. Al riesgo de que los equipos pierdan sus señas de identidad se une un problema por resolver. Hasta ahora determinados equipos, llámese Ajax, Sporting o Real Sociedad, basaban toda su infraestructura económica —a falta de ingresos



atípicos o millonarios contratos de televisión— en la cantera. Así, cada año vendían a un jugador —o varios— y con esto conseguían sobrevivir. Ahora, con la nueva normativa y al desaparecer el canon de formación que imponía la UEFA para indemnizar a estos clubes, es más que probable que estos equipos ya no estén por la labor. De ser así, estos jugadores tendrán que ser fichados de África o de Sudamérica, con lo que, al no ser comunitarios, se debería pagar traspaso. Una pescadilla a la que no ha sabido verle la cola el comisario de Asuntos Sociales de la UE, el testarudo Van Mier.

“Nadie sabe qué puede suceder”, señala al respecto Jiménez, antiguo jugador del Sporting que junto con su compañero Joaquín ha creado una empresa de intermediación denominada Stadium Consulting. “La idea —continúa— es que se llegue a un acuerdo amistoso, pero, aunque no sea así, que nadie piense que esto será Jauja: no hay tantas gangas como se dice y prueba de ello es que España siempre ha sido un país importador porque, entre otras cosas, nuestra Liga y la italiana son las más fuertes y, en consonancia, es lógico que aquí se encuentren los mejores jugadores”.

Por si las moscas, Joaquín y Jiménez ya han empezado a apuntalar sus contactos fuera de España, donde cuentan con Kevin

Moran, antiguo jugador asturiano y hoy su contacto en Gran Bretaña, además de algunas personas de confianza en Suecia y Suiza.

Josep María Minguella, el más innovador, es quien mejor lo tiene; no en vano de los 75 jugadores que representa, más de veinte son extranjeros —sobre todo búlgaros, pero también del Este. Pero tendrá que andar con tiento y



Joaquín y Benito, dos antiguos jugadores del Sporting de Gijón y del Real Madrid, trabajan hoy de intermediarios

moderar la velocidad. En el momento de redactar estas líneas un juzgado le condenaba a un año de cárcel —que no cumplirá al no tener antecedentes— por una estafa millonaria a Iberia. Un pequeño traspíe —pagará 40 millones a la compañía aérea— que a buen seguro hará replantearse a algunos los negocios supersónicos que, dicen las malas lenguas, han florecido con el fútbol. ■

Los reyes del mambo

MIGUEL SANTOS, Josep María Minguella, Alberto Toldrá, Zoran Vekic y Jiménez y Joaquín son los cinco primeros representantes del mercado español. En principio, sus emolumentos no varían sustancialmente y lo que les distingue es su sello personal. A decir de los expertos, Josep María Minguella es el más vanguardista de ellos y el que con mayores miras contempla su profesión. Por su parte, Santos es un recién venido que tras abandonar su cargo en una entidad bancaria se ha labrado en poco tiempo un gran prestigio entre los futbolistas, hasta el punto de que su cartera de clientes sea la más amplia de todas —lleva a más de cien. Alberto Toldrá es el intermediario de toda la vida: a sus veinte años ya representaba a jugadores que le superaban en edad y desde entonces ahí ha seguido. Por su parte, Zoran Vekic es el que más especializado está de todos, al controlar buena parte de los jugadores que llegan del Este —campo en el que compite con Minguella. Por último, Jiménez y Joaquín —Stadium Consulting— se benefician de haber sido dos jugadores con gran prestigio, circunstancia que les ha abierto las puertas de antiguos compañeros y equipos —Sporting, Oviedo, Rácing. Junto a ellos, alrededor de 60 agentes pugnan por el segundo gran mercado europeo —tras Italia—, muchos de ellos sin licencia —los “intrusos”—, circunstancia que ha propiciado su reciente regulación.