Un reportaje de **NACHO LABARGA**

"No hace falta tener agente para cerrar una gran operación"

La exitosa renovación de De Bruyne por el City puede provocar un cambio de modelo • Actores implicados lo analizan en MARCA

EFE

El pasado 7 de abril, una estrella mundial como Kevin de Bruyne renovó con el Manchester City de la mano de su padre, un abogado y dos analistas. Ni rastro de representantes. Una medida antinatural dentro de un mundo del fútbol plagado de agentes desde hace 40 años. De Bruyne pudo mostrarle al City, a través de los datos recopilados, su valor perdurable como jugador más influyente. Otros jugadores como Raheem Sterling o Joshua Kimmich se han sumado a este *modus operandi* de trabajar sin representante, lo que podría abrir un nuevo panorama que limite el papel de los intermediarios. Aunque no tanto el de los agentes, que siguen ejerciendo una labor global que en muchos casos no sólo se limitan a la gestión de los contratos deportivos sino también en todo lo que afecta a nivel personal.

"Que decidan no tener agente a veces es por la confianza y seguridad que tienen en ellos mismos y en su entorno, pero en otras ocasiones es por el miedo a que su valor no sea bien representado", señala la psicóloga deportiva Lorena Cos, acostumbrada a trabajar con futbolistas. En esa línea, la de la confianza, se movía Míchel González: "Entiendo lo de De Bruyne. En mi época fue cuando arrancó todo. A Butragueño, por ejemplo, comenzó a llevarle su hermano. Pero yo pensé que no me hacía falta porque tenía muy claro que quería seguir en el Real Madrid y para eso no hacía falta un representante. Lo hablaba con el presidente y se negociaba". Lo que sí parece importante es la figura del abogado. "Y no siempre lo hay. Mejor invertir algo de tiempo y dinero en revisar un contrato que después pagar las consecuencias. Es más barato evitar el problema", explica Toni Roca, director del Sports Law Institute.

EL LINKEDIN DEL FÚTBOL

En un mundo del fútbol cada vez más enrevesado, para ayudar en esa labor contractual han nacido proyectos como Player Lens, empresa que ha unificado el mercado de fichajes del fútbol. Mediante una única plataforma se ofrece un *market place* a equipos, jugadores e intermediarios. "Más de 600 clubes ya utilizan la plataforma y hemos llegado a acuerdos con agencias de representantes. Trabajamos con ligas y federaciones", avanza José Ramón Capdevila, quien trabajó una década en el Real Madrid y ahora ejerce como director de Player Lens junto a Lee Hemmings. Los jugadores, al entrar en la plataforma, ponen el rango de sueldo que quieren recibir y luego los clubes pueden filtrar de entrada para ajustarse a sus necesidades.

"Si tú eres el Arsenal, puedes poner un futbolista disponible en la plataforma y podrás ser contactado por el chat para empezar las negociaciones. Por otro lado, los clubes pueden buscar las posiciones que otros clubes están buscando en el mercado. Y en último lugar, los agentes colocan a sus jugadores y pueden chatear con equipos que buscan futbolistas de ese perfil", añade sobre una tecnología que trabaja cruzando información con Wyscout, Analitycs FC o LMA.

EL BIG DATA RESULTA CLAVE A LA HORA DE NEGOCIAR NUEVOS CONTRATOS

De Bruyne, cuya relación con su anterior agente Patrick De Koster podría estar fundamentada en que fue arrestado por fraude y blanqueo de dinero, consiguió firmar incluso sin agente, aunque estas herramientas no los excluyen. "Se puede hacer la operación, pero es más difícil. Al principio, los agentes se pensaban que esto venía a suplantar su rol en el mercado, pero cuando se le explicó lo que hacíamos, ellos se sienten cómodos porque ven un valor añadido. Cuando lo entienden se dan cuenta de que no les perjudica", explica Capdevila.

Analytics FC, que fue la herramienta con la que De Bruyne logró una suculenta renovación, proporciona análisis de Big Data para evaluar a jugadores mediante algoritmos, los cuales recompensan o penalizan cada acción del jugador dentro del campo en función de su efecto sobre la probabilidad de que el equipo marque o conceda gol, sea esta acción una entrada en el centro del campo o un tiro de penalti. A *posteriori*, se le aplica un valor a cada métrica del jugador, calculando su contribución a los Goles Esperados (xG) del equipo, tanto a favor como en contra con un alto poder predictivo.

LOS NÚMEROS LE AVALAN
445.000 euros a la semana cobra De Bruyne con esta nueva renovación, lo que le convierte en el mejor pagado de la Premier. Lleva 8 goles y 16 asistencias este año.

"En mi caso, como propietario de un club e intermediario, esto me permite reforzar y ampliar mi red. Se ofrece a la industria del fútbol una visión global del jugador para evaluar una posible incorporación y el retorno en la inversión de un jugador", resalta Pere Guardiola, agente y hermano de Pep. En la misma línea se muestra Juan Mata, padre del *diablo rojo*: "Como intermediario de jugadores, me ofrece una herramienta para encontrar las mejores oportunidades profesionales para mis jugadores dentro de un entorno seguro y privado".

FUTURO INCIERTO

"Toda esta corriente que vemos ahora con el 'caso De Bruyne' empezó con *Moneyball*". Está claro que el mundo del Big Data se ha hecho un hueco en el fútbol porque evidentemente ayuda, ahora se mide todo. Se cruzan datos hasta económicos, no sólo de rendimiento. El director deportivo tiene diferentes variantes con opciones que puede filtrar para encontrar lo que necesita. Es una gran ayuda y es lógico que se use, pero por otro lado también crece la visión de gente como Pablo Aimar, que señala que ya vale de medir todo por los futbolistas no son robots. Se necesitan jugadores diferentes que decidan en momentos clave y eso se está perdiendo", explica el agente Luis Carlos Fernández, de IS Sports.

PARA AHORRAR COMISIONES, VARIOS CRACKS FUNCIONAN SIN AGENTES

"Recuerdo que Pablo Blanco, una institución dentro del Sevilla y un crack en fútbol base, me dijo que se puede medir todo, pero lo que todavía no existe es una máquina que mida el talento. Y tiene razón. De Bruyne ha justificado su renovación en base a unos datos, pero yo no me lo creo del todo. Se habrá apoyado en eso seguro, pero se ha ganado esa mejora porque es muy bueno y el City se lo puede pagar. El Big Data lo usamos todos, clubes, jugadores y agentes, pero al que más se le paga es al que hace cosas imaginativas que no se pueden medir con números", añade alguien que no cree que la tendencia de funcionar sin agente vaya a prosperar. "No creo que vaya en aumento ni que crezca el número de padres que se dediquen a esto porque al final lo que hace fuerza para negociar es que la agencia tenga cuantos más futbolistas potentes. Habrá de todo, pero el modelo predominante será el de las agencias", reflexiona. El representante José Manuel Espejo secunda esa visión: "¿Por qué tantos jugadores insisten todavía en tener uno y por qué después de 40 años de profesión cada vez hay más? Porque los futbolistas los quieren. Si hay alguno que no desea tenerlo, creo que es porque no ha encontrado el adecuado. Ellos deben estar concentrados en el fútbol cien por cien y es esencial que haya confianza entre los dos. El agente le da seguridad a nivel económico, maximiza la carrera del jugador porque tiene conocimiento de ese ámbito. El futbolista no conoce cómo funciona ese mercado y el agente sí. Él es el encargado de resolver los conflictos entre jugador y club".

Y en esa tarea de facilitar trabajo a clubes y jugadores aparecen los intermediarios, que se diferencian de los agentes "en que a nosotros nos llaman los clubes para una solución concreta como puede ser un extremo habilidoso menor de 25 años en vez de para firmar a un jugador concreto", según explica el intermediario Antonio Gomes Pereira. Para él, esta figura es clave porque "ahorra 60 llamadas al día a un futbolista y mejora el proceso para clubes y futbolistas". En su caso, si un equipo -su cliente- le pide un jugador concreto, activa su red de agentes para ofrecer varias soluciones a escoger por el demandante.

TODO QUEDA EN CASA

Cuando el mundo de la representación echó a andar, en los inicios de los años 90, muchos futbolistas o deportistas confiaron estas labores en familiares sin que estos tuvieran una preparación *adhoc* para el puesto de trabajo. Algo que sigue ocurriendo en la actualidad. Maud Griezmann, hermana del Antoine, representa al azulgrana. Jorge Messi hace lo propio con su hijo Leo. A Neymar le lleva los negocios su padre, a Juan la agencia de su padre y a Sergio Ramos la de su hermano René. El delantero Icardi está en manos de su pareja Wanda. Algo que ya le ocurrió a Güiza en el pasado con Nuria Bermúdez.

"En el caso de Dani podría haberlo negociado yo perfectamente sin tener la licencia al ser su pareja, pero creo que mi formación como agente fue decisiva en los pasos que dimos y las cláusulas que incluimos en los contratos tanto nacionales como en el extranjero. Considero que la formación, junto con la experiencia, es muy importante en todos los campos de la vida. Nosotros éramos los primeros interesados en que las cosas salieran lo mejor posible. En su día también salieron muchos buitres y gente que sólo piensa en comisiones, pero también hay personas buenas, válidas, legales y muy trabajadores que se desviven por los jugadores que representan, intentando buscar siempre lo que mejor se adapte a ellos y a sus necesidades deportivas y personales", añade la agente, ahora desligada del fútbol.

Para ella, que te represente un familiar sí resulta un punto a favor porque "al fin y al cabo, en nuestro caso, nadie mejor que yo conocía las necesidades del futbolista como profesional y como persona. El proyecto familiar sumaba al proyecto deportivo. Era la primera interesada en que las cosas salieran bien". Un modo de trabajar que está siguiendo Mikel Oyarzabal. Su caso es llamativo. Tentado por los grandes, sigue en manos de sus padres que no son agentes. Aunque no siempre salen así, como en el caso de Özil cuyo comportamiento de su padre -que ejercía como su representante- imposibilitó su renovación por el Madrid. "No es perfecto, las negociaciones le vinieron grandes", reconoció después. A Saúl, del Atleti, su padre también le ha perjudicado en alguna negociación. Le dejó para irse con Mendes y luego con Barnett, aunque siempre está en la sombra. Su excompañero De Gea también tuvo tres agentes (Bahía, YouFirst y Mendes) antes de firmar por el United. Su madre era quien supervisaba todo, aplicando alguna cláusula complicada.

Como explica uno de los representantes españoles más antiguos, "los clubes siempre prefieren negociar con un agente antes que con los padres". Su función a veces trae problemas. "En parte son como los médicos, no se recomienda que un cirujano opere a su hijo. Muchos no tienen conocimiento y, si lo tienen, tienden a sobrevalorar a su hijo. En el momento que creen que pueden jugar a ser agentes arranca lo peor de todo", dice Óscar Tena, CEO de Tactic Gruop.

El mercado está copado de familiares y de agentes, "hasta el lateral derecho suplente de un equipo alevín tiene uno". Así lo confirma el Informe FIFA sobre la actividad de los intermediarios en las transferencias internacionales 2020: a menor edad del futbolista, mayor es la probabilidad de que confíe en el apoyo de un tercero para definir su futuro profesional. Ahora De Bruyne y las nuevas plataformas han abierto otras vías, el tiempo dirá si realmente tienen penetración o se sigue recurriendo a las agencias. Como advierte Gomes, el mercado dictará sentencia: "Si existimos es porque somos necesarios. Ocurre como en las máquinas de escribir en el Periodismo. El día que ya no hicieron falta, desaparecieron. Con nosotros pasará igual, pero hoy en día el jugador nos reclama porque somos útiles". ●

HAN NACIDO HERRAMIENTAS PARA EJERCER DE INTERMEDIARIAS

40
AÑOS han pasado desde que se instaurara en España la figura del representante

6.871
AGENCIAS de representación están activas actualmente a nivel mundial

15.325
AGENTES operan con licencias de 156 países diferentes según el portal 'Transfermarkt'

Reportaje MARCA

LUIS CARLOS FERNÁNDEZ
AGENTE DE FUTBOLISTAS DE IS SPORTS
"EL BIG DATA AYUDA, PERO NO TODO SE CUANTIFICA. AÚN NO HAY UNA MÁQUINA QUE MIDA EL TALENTO"

MÍCHEL
EXFUTBOLISTA DEL REAL MADRID
"NO TUVE AGENTE, LO NEGOCIABA DIRECTAMENTE CON EL PRESIDENTE"

NURIA BERMÚDEZ
AGENTE FIFA
"REPRESENTAR A UN FAMILIAR AYUDA. AL FIN Y AL CABO, NADIE MEJOR QUE YO CONOCÍA LAS NECESIDADES DEL FUTBOLISTA (GÜIZA) COMO PROFESIONAL Y COMO PERSONA"

ÓSCAR TENA
CEO DE TACTIC GRUOP
"LOS PADRES SON COMO MÉDICOS, UN CIRUJANO NO DEBE OPERAR A SU HIJO"

ANTONIO GOMES PEREIRA
INTERMEDIARIO PORTUGUÉS
"LOS INTERMEDIARIOS AHORRAMOS TRABAJO A LOS CLUBES, ELLOS SON LOS CLIENTES Y NO LOS JUGADORES"

JOSÉ MANUEL ESPEJO
AGENTE DE FUTBOLISTAS
"EL AGENTE DA TRANQUILIDAD PARA QUE EL FUTBOLISTA SE CENTRE EN JUGAR"

PERE GUARDIOLA Y JUAN MATA
AGENTES DE FUTBOLISTAS, HERMANO DE PEP Y PADRE DEL JUGADOR 'RED'
"PLATAFORMAS COMO PLAYER LENS PERMITEN REFORZAR Y AMPLIAR LA RED DE TRABAJO. OFRECEN OPORTUNIDADES DENTRO DE UN ENTORNO PRIVADO Y SEGURO"

TONI ROCA
DIRECTOR DEL SPORTS LAW INSTITUTE
"REVISAR MEDIA HORA EL CONTRATO TE PUEDE EVITAR MUCHOS PROBLEMAS"