

## **EL PARTIDO TRAS EL PITAZO FINAL**

**Representantes y su relación con los jugadores del fútbol formativo chileno**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE PERIODISTA

Categoría: Crónica

FELIPE ANDRÉS HUENUMÁN FLORES  
ANDRÉS IGNACIO SEGOVIA MARTÍNEZ

Profesor guía: José Miguel Labrín Elgueta

Santiago de Chile

2025

*Gracias a Constanza López, Barbra Caszely y Cristian Núñez, quienes nos abrieron las puertas de sus hogares, entregaron información trascendental de sus hijos para este proyecto y siempre nos tendieron una mano en este largo recorrido.*

*Gracias a la gente del Club Deportivo Palestino, Club Deportivo O'Higgins y Club Deportivo Universidad Católica, por permitirnos la entrada a descubrir parte de su trabajo con jóvenes menores de edad y no obstaculizar nuestra labor periodística.*

*Gracias a nuestras familias, quienes siempre nos ayudaron desde el primer día y vieron en carne propia o desde la distancia la dedicación impregnada en cada palabra.*

*Y, por último, un fuerte abrazo para nosotros mismos, que nunca dejamos de intentarlo y viajamos a cada lugar que prometía tener una historia nueva que contar.*

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>NIÑOS FUTBOLISTAS</b> .....	6
<b>LA CUARTA PATA DE UNA MESA A MAL TRAER</b> .....	24
<b>MÁS ALLÁ DEL APELLIDO</b> .....	56
<b>LO QUE EL DINERO SE ROBÓ</b> .....	76
<b>EI FÍSICO NO IMPORTA</b> .....	106
<b>DECISIONES BAJO PRESIÓN</b> .....	130
<b>CAMBIANDO EL JUEGO</b> .....	143
<b>REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA</b> .....	149

## INTRODUCCIÓN

Iniciamos este camino llenos de prejuicios y con una mirada negativa sobre el mercado de la representación en Chile. Razones no nos faltaban en un principio, pues eran innumerables los artículos y reportajes que leíamos sobre el corrosivo poder que acumulaban un par de managers, quienes podían manejar el fútbol chileno a su medida.

Uno de los métodos que han utilizado estas empresas de asesoramiento para aumentar sus arcas monetarias son las comisiones que cobran en ventas y sueldos de sus representados. Por ello, es inevitable que pongan sus ojos en el fútbol formativo, precisamente en ese semillero que forma a los próximos talentos y asegurará ventas millonarias hacia el viejo continente.

Con la curiosidad de saber cómo se desarrollaba el negocio de los representantes con los jóvenes chilenos, y particularmente si es que los agentes generan falsas expectativas e ilusiones en sus representados y padres, nos animamos a poner los pies en terreno y escribir nuestro trabajo en una especie de narración periodística, para así desglosar y profundizar en detalles, pensamientos, diálogos y observaciones que los ensayos tradicionales no pueden realizar en su plenitud.

Una especie de guerra es la que se vive fuera del terreno de juego entre las agencias de representación. Cada empresa tiene su propia trinchera instalada y se defiende ofreciendo sus recursos y propuestas a los jóvenes para convencerlos de sumarse a sus filas. Pan de cada día es para los jóvenes conversar en los vestuarios o camino a su hogar sobre las regalías que otorgan estas empresas. Zapatos de fútbol, teléfonos de última generación, entrenadores personales, mensualidades en gimnasios, proteínas, entre otros son algunos de los beneficios que los agentes le ofrecen a futbolistas y sus familias.

Este mecanismo de negocio es únicamente posible de sobrellevar por empresas como Vibra Fútbol, AIM Fútbol, Mundo Futuro o 433. Al otro lado de la cancha se encuentran, resignados y con las manos atadas a sus espaldas, el resto de agentes del mercado. Sin la posibilidad de siquiera competir con las grandes empresas del negocio, ven cómo la mayoría de promesas del fútbol joven ya se encuentran representadas desde muy temprana edad por las agencias más importantes o simplemente no se interesan en sus propuestas enfocadas netamente en el desarrollo deportivo, ya que no cumplen con sus expectativas mínimas desde el aspecto material ni monetario.

Para los entrenadores, la presencia de los representantes es negativa pero a la vez necesaria. Precisamente, la caravana de ofrecimientos le ha quitado el hambre de triunfo al futbolista quién en muchos casos -tras estampar su firma en los contratos, bajan su rendimiento-, creyendo que gran parte de la tarea se ha completado. En otros casos, la presencia del representante puede catapultar la carrera del futbolista, incentivándolos a mejorar y guiándolos paso por paso hasta debutar profesionalmente.

## NIÑOS FUTBOLISTAS

Sábado 1 de junio de 2024. Las calles de Santiago vuelven a la normalidad tras un intenso sistema frontal que afectó a la Región Metropolitana. Aun así, es posible observar algunos enormes charcos de agua y el invierno capitalino que se hace sentir más que nunca. Así lo demuestran las personas que transitan en la intersección entre la Gran Avenida José Miguel Carrera y Avenida El Parrón en la comuna de La Cisterna. Gorros, bufandas y guantes se logran apreciar con el objetivo de disipar el frío que destaca por sobre los tenues rayos de sol que se cuelean por encima de la nevada Cordillera de Los Andes.

Luego de caminar cuatro cuadras hacia el poniente desde la estación de metro El Parrón, una distancia cercana a 1,3 kilómetros, divisamos el Centro Deportivo Azul (CDA). Durante el trayecto, el alumbrado público nos llamó particularmente la atención, teñidos absolutamente de azul y rojo. Los colores laicos cubrían todas las calles de los alrededores del CDA. También, en las cercanías habían diversos murales, uno dibujado con el mítico chuncho universitario y otro con un claro mensaje de disconformidad: “FELICEVICH, ÁNDATE DE LA U CTM”.

A un par de pasos del rayado, existe una gran afluencia de vehículos. Autos entran y salen al compás del movimiento de un enorme portón gris. La numeración es el #0939. Decidimos acercarnos a la entrada peatonal, pero parecía no haber nadie al interior. Tocamos fuertemente en tres oportunidades. Alrededor de siete segundos se tardó en abrirnos un hombre cercano a 1.80 cm. Vestía una gorra negra, pantalones del mismo color, una parka de indistinguible color naranja fluorescente y zapatos de seguridad. De inmediato, nos preguntó por nuestra presencia en el lugar.

Le comentamos que teníamos intenciones de observar el partido que se estaba desarrollando al interior. Según la calendarización entregada por la ANFP, debían estar enfrentándose las categorías Sub 16 de la Universidad de Chile y Cobresal. Sin embargo, el uniformado rápidamente acabó con nuestro propósito. “Sólo se permite el ingreso de familiares de los futbolistas”. En el instante, alegamos la decisión y le comentamos los motivos de nuestra presencia. A pesar de aquello, nos negó el ingreso. “Este es un recinto privado y el club tiene derechos reservados para decidir quienes ingresan”, dijo en seco.

La respuesta nos descolocó por un par de minutos, pero no podíamos quedarnos de brazos cruzados, por lo que decidimos buscar alternativas. Llamamos a dos periodistas del club laico. El primero no contestó. El segundo, un poco fastidiado, atendió nuestro llamado y, con la mínima voluntad posible, nos comunicó que podíamos ingresar al CDA. Las puertas se abrieron y el partido ya estaba en marcha.

Nos ubicamos en un pequeño espacio de la grada superior, a un costado del palco de la cancha Leonel Sánchez. La mayoría de los asistentes a nuestro alrededor eran futbolistas de categorías mayores, de la Sub 18 o Proyección probablemente por su biotipo y las prendas de vestir que lucían esa mañana. Sumado a ellos, había familias enteras que acompañaban a ver el espectáculo de sus pequeños futbolistas en cancha.

Una vez finalizado el partido de las categorías Sub 16 de la Universidad de Chile y Cobresal, aprovechamos el breve instante de euforia y alegría que irradiaba el público para charlar con algunos de los padres de los menores que jugaban en esa jornada. Nuestro objetivo era claro, conocer cuántos jugadores del equipo laico se encontraban siendo asesorados por una agencia de representación. Ansiábamos obtener aquella información.

En un ánimo casi desesperado por entablar una conversación con alguno de los cientos de asistentes que ocupaban un lugar en las gradas del CDA, nos acercamos al lugar de una señora que se encontraba sin compañía a su alrededor. De pie, con su chaleco al hombro y la cara totalmente empapada de sudor, seguía aplaudiendo el desempeño de los chicos azules de 16 años que acababan de ganar su compromiso. Eso sí, su hijo, que juega de portero hace un par de años en el club, no tuvo la oportunidad de entrar a jugar ante los nortinos.

“Esa señora de lentes de sol les podría ayudar, ella sabe todo sobre el equipo”, nos aconsejó, señalando a una mujer de pelo rubio a nuestra derecha. Tal como la describió, con unas enormes gafas de sol estilo mosca, unos blue jeans y su cartera sobre el brazo, la mujer que hace un rato estaba sentada en la grada empezaba a bajar las escaleras para salir del recinto. Rápidamente, fuimos tras sus pasos pero siempre dejando una distancia prudente, tratando de disipar cualquier sospecha que alguien del lugar pudiera tener sobre un seguimiento o algo parecido.

Para nuestra fortuna, esa misteriosa mujer que caminaba a pasos acelerados solo se acercó al único quiosco presente a comprar un par de chiches para engañar al estómago. Se acercaba la hora de almorzar, pero aquello era imposible por el momento, debían observar a la categoría Sub 15 de la “U” que saldría al terreno de juego en los próximos minutos. Ante esta situación,

emprendió rumbo nuevamente a la galería del reducto. Caminó un par de metros cuando la interceptamos para conversar. “¿Tiene un hijo jugando en las categorías inferiores de la “U”?, ¿Ha tenido algún acercamiento con representantes?, ¿Cuántos niños representados hay en la categoría Sub 16 del club?”. Un bombardeo sorpresivo de preguntas que la mujer no supo ni se animó a responder. Pese a ello, para no dejarnos con las manos vacías, miró a su alrededor y llamó a su esposo, que se encontraba bromeando y conversando con otros apoderados en el camino a la cancha Leonel Sánchez.

De lentes de contacto, pelo negro oscuro y un suéter celeste, el hombre de baja estatura se acercó de manera desconfiada hacia nosotros, seguramente preguntándose en su cabeza por qué su mujer estaba charlando con dos jóvenes de 23 años en el partido de su hijo. A paso lento llegó y se presentó con un apretón de manos. “Mi nombre es Cristian, Cristian Núñez”. A medida que fuimos charlando y explicando qué es lo que queríamos saber de él, su desconfianza se fue esfumando lentamente y las respuestas empezaron a entrar en la conversación.

Cristian es padre de Lucas Núñez (quince años - 1,69 cm), un joven rancagüino que llegó al club hace siete años y, actualmente, se desempeña como defensa central y capitán de la categoría Sub 15 de la Universidad de Chile. El estilo de juego de Lucas, sumado a su envergadura física y su responsabilidad tanto fuera como dentro del terreno de juego, ha llamado la atención de diversas personas que observan y se informan del fútbol formativo semana tras semana.

Con orgullo pero con un alto grado de incomodidad ante la pregunta que le realizamos, Cristian reconoció que su hijo actualmente está siendo asesorado por una agencia de representantes de jugadores de fútbol. De hecho, durante este año ha recibido dos ofertas de agentes, quienes estaban sumamente interesados en acompañar la prometedora carrera de Lucas en el corto y, quién sabe, largo plazo.

Mirando cuidadosamente a su alrededor para cerciorarse de que nadie lo esté escuchando, Núñez afirmó que el primer contacto ocurrió a inicios de este año. El nombre de la empresa no lo pudimos conocer, pero Cristian relató pequeños detalles sobre la negociación, si es que es posible denominarla de esa manera. Entre la familia Núñez León y dicha agencia nunca existió una conversación formal, sino más bien un diálogo efímero a través de un intermediario con el que no se llegó a ningún tipo de acuerdo.

El fugaz sondeo nunca generó ilusión ni expectativas al interior de la familia, mucho menos alteraron los objetivos futbolísticos de Lucas. En ese momento, su familia no encontraba

necesario contar con los servicios de un representante de fútbol en sus vidas, pues todavía podían brindarle todos los recursos y necesidades que su hijo necesitaba con el dinero que ganaban en sus respectivos trabajos en la ciudad de Rancagua.

Además, Cristián nunca se ha caracterizado por apurar los procesos, de hecho la paciencia es una de sus grandes virtudes. Él sabía que en algún momento llegaría la oportunidad de encontrar una agencia de representación que cumpliera con las expectativas necesarias para explotar el talento de su hijo, más allá de sólo entregarle un par de zapatos de fútbol. A su juicio, solo hubiera firmado o alcanzado un acuerdo con representantes que se dediquen 100% al aspecto futbolístico y que, a la vez, estén capacitadas para aconsejar y guiar el futuro de Lucas, características escasas dentro del mercado de la representación.

Meses después de la primera conversación con un representante, entró en escena RC Sports Management, una agencia liderada por el ex futbolista profesional Rodrigo Tello. El otrora seleccionado nacional, junto a su principal socio de negocios, decidieron apostar por representar a futbolistas menores de edad y observaron durante un par de partidos las actuaciones del joven central azul. El desempeño del adolescente, su forma de jugar y, principalmente, la toma de decisiones en realidad de juego cautivaron a ambos representantes y los terminaron por convencer para rápidamente tomar contacto con el prometedor talento de la cantera universitaria.

“Vimos un partido de Lucas y tomó todas las decisiones correctas. Para un jugador de quince años, lo normal es cometer errores porque te puedes equivocar, pero él no cometió ninguno. Obviamente uno tiene el error técnico, pero la toma de decisiones estuvo bien. Vimos un potencial grande”, confiesa Rodrigo Tello.

Al finalizar un entrenamiento rutinario en el CDA, el celular de Lucas tenía un mensaje desconocido, su remitente era la agencia RC Sports Management. En breves palabras, le hicieron saber su intención de asesorar su carrera deportiva y agendar próximamente un par de reuniones formales junto a su padre.

En una de esas charlas de café, los agentes le presentaron el proyecto a Cristián, quien a su vez lo puso sobre la mesa de su hogar en Rancagua para meditarlo junto al resto de la familia. Tras un par de días de calma y tiempo para analizar la situación, la familia Núñez León aceptó las condiciones que ofrecía Rodrigo Tello junto a su socio y terminaron por sellar una alianza de trabajo por los siguientes dos años mediante un acuerdo de palabra. Una estrategia laboral

impulsada por la empresa de representación que busca reforzar los lazos de confianza con el futbolista y, principalmente, con su entorno familiar.

“Desgastarnos en que nos firme o no un jugador no nos genera valor. Sí lo hace cuando crea en nosotros y durante esos dos años podamos generar un vínculo. Cuando él esté próximo a ser jugador profesional, ahí sí me interesa la firma porque necesito tener ese respaldo. Hoy, no me importa tener un contrato no firmado, nadie me va a quitar al jugador porque, dentro de la cordialidad, los representantes nos manejamos sobre ciertos códigos. Ahora, si tuviera 18 años y estuviera jugando en primera división y no me firma, no trabajaría con él”, explica C.A.M.G, socio fundador de RC Sports Management.

...

Con un breve y olvidado pasado como futbolista en el sur del país, su idea de fundar una agencia de representación empezó hace siete años, después de haber estudiado Ingeniería Comercial y experimentar las ganas de volver al ruedo del fútbol. Sin embargo, para ello necesitaba un nombre de peso a su lado que lo ayudara a ingresar al mundo de los clubes y ganarse la confianza de los padres y madres que tienen a sus hijos desarrollándose en las series formativas.

De esta manera, y como si se tratara de una novela romántica en que dos personas están destinadas a conocerse, apareció Rodrigo Tello. Ya planificando el final de su carrera en Turquía y sin las intenciones de convertirse en entrenador de fútbol, el ex seleccionado nacional empezó a captar sus primeros jugadores. Su primer representado fue Merih Demiral, seleccionado turco, que firmó su primer contrato en el AC Alcanenense de Portugal a los 18 años. Hoy, a la edad de 26 años, se encuentra en el Al-Ahli de la liga saudí con un contrato multimillonario. Eso sí, ahora bajo la representación de DW Sports Management.

Una vez asociados en Chile, la dupla de ex futbolistas comenzaron su periplo viendo fútbol, específicamente a pequeños futbolistas entre los trece y 16 años de las series formativas. El *scouting* era realizado en todo Santiago, Valparaíso y en algunas locaciones más alejadas de la zona centro del país. Una estrategia que rápidamente les permitió darse cuenta de que acababan de ingresar a un mercado totalmente adueñado por las grandes empresas de representación. En

más de una ocasión, el incipiente binomio tuvo que desistir de negociaciones con decenas de muchachos con un increíble potencial que ya se encontraban “amarrados” por medio de un contrato a enormes compañías de asesoramiento.

Ante este panorama, la agencia tuvo que pensar rápidamente en otras vías factibles para captar jugadores en un mercado limitado y con un incierto rédito económico en el futuro. Tello y su socio empezaron a moverse discretamente, puerta por puerta, ofreciendo un proyecto de trabajo serio a cada joven que, a su juicio, tenía una gran proyección en el camino del fútbol profesional.

Así fue como en 2018 se empezó a correr la voz de una incipiente agencia llamada RC Sports Management, que empezó a integrar a sus filas a los primeros jugadores jóvenes que confiaron en un modelo de trabajo personalizado, en que los agentes se preocupan por el presente de cada uno de sus representados. Suelen llamarlos constantemente y, en el caso de los menores de edad, se preocupan por su rendimiento deportivo, académico, salud mental y el entorno en dónde crecen, con el objetivo de que se puedan consolidar en un futuro en el fútbol profesional.

La agencia de representación cuenta actualmente con catorce futbolistas y recién hoy, luego de seis años de funcionamiento y gracias a que su primera camada de jugadores captados ya debutaron en primera división y mantienen un buen desempeño en sus respectivos equipos, están obteniendo resultados financieramente positivos.

Para convertirse en futbolista profesional no basta con tener talento y haber destacado durante toda tu infancia como el mejor del barrio. Con el transcurso de los años, el deporte rey se ha complejizado y cada jugador debe cumplir con unos estándares físicos, futbolísticos y mentales para triunfar en la élite. Esto bien lo saben Rodrigo Tello y su socio, quienes analizan cada posible detalle sobre un proyectable jugador antes de intentar contactarlo para asesorar su incipiente carrera.

“Lamentablemente, el fútbol profesional no es para todos. En la élite está el talento y el biotipo. Un jugador que no tiene tanto talento, pero sí el biotipo, puede llegar a ser un jugador top. Pero si un jugador es talentoso, tiene el biotipo y también tiene la mentalidad, es una súper estrella”, afirma Tello.

El primer filtro que la agencia realiza al momento de captar a un futbolista es delimitar el rango etario de los jóvenes. La edad mínima para comenzar un vínculo con un futbolista es

idealmente a partir de los catorce años. Para ellos, dicha edad es la indicada para terminar de formar a un futbolista. Un período clave en el que los jóvenes deben construir poco a poco diversos hábitos deportivos. Dormir las horas necesarias, comer adecuadamente y limitar el uso de redes sociales son algunas de las rutinas que deben seguir los muchachos para tenerlas normalizadas recién a los 17 y 18 años.

La segunda norma innegociable para la agencia es el biotipo del futbolista. Un aspecto en el que no suelen fallar. Aquel jugador prometedor que observan, termina por consolidarse entre uno de los mejores de su categoría. Esto se debe a la experiencia y los años de cancha con los que cuenta la dupla. Cada posición en el terreno de juego requiere de un biotipo distinto. Para que un zaguero central sea exportable, debe medir por lo menos 1.85 cm. En caso de que un muchacho de 15 años se encuentre rondando el 1.80cm, es posible considerarlo como una altura prometedora que llamará la atención de los clubes del viejo continente.

El aspecto educacional también es fuertemente apoyado por ambos representantes. La agencia busca que los muchachos desarrollen al máximo sus capacidades al interior y fuera del aula, asumiendo que el estudio es una alternativa clave en el futuro del deportista en caso de que el fútbol no se convierta en una realidad. Además, un jugador inteligente comprenderá de manera más rápida ciertas situaciones particulares del juego, por lo que su toma de decisiones será adecuada.

...

A 84.2 kilómetros de Santiago, en la Villa Santa Lucía se crió el actual central de la categoría Sub 15 de la Universidad de Chile. En un principio, cuando daba sus primeros pasos, la redonda no formaba parte trascendental de su vida. Los dibujos animados por televisión y los rompecabezas eran las únicas distracciones de las que se quería ocupar el pequeño Lucas Núñez, quien desde muy temprana edad fue muy reacio al colegio.

A la edad de cuatro años, “Luquitas” comenzó su enseñanza básica en el pre kinder del jardín infantil Padre Hurtado, lugar que apenas quedaba a dos cuadras de su hogar. Un año después, continuó en el mismo recinto educacional y, pese al transcurrir de los meses, el pequeño continuaba asistiendo con el menor de los ánimos. Él siempre fue demasiado

hogareño, apegado al cariño de sus padres, pero principalmente al de sus abuelos, quienes solían retirar al pequeño después de tres horas de aprendizaje y recreación junto a sus compañeros de escuela.

Los años fueron pasando y su disgusto por el colegio no cambió. Sus primeros días en el Colegio Adventista de Rancagua fueron una pesadilla para su padre, quien cada mañana tenía que hacer un gran esfuerzo por levantar de la cama al joven y enviarlo a estudiar. “Hacía pataletas. No quería ir. Tenía que tomarlo en brazos y lo tiraba casi como un saco de papas pa’ adentro. Lo cargaba al hombro y lo dejaba llorando porque tenía que acostumbrarse”, recuerda entre risas Cristián.

Sin embargo, al momento de recordar este episodio, la melancolía empieza a cubrir el rostro de un padre que, en un principio, no supo cómo afrontar la situación. Cristian es papá de tres hijos y Lucas es su primogénito. Con él vivió sus primeras experiencias parentales y el hecho de ver a su hijo llorar día tras día mientras él se alejaba, lo desgarraba. Hoy, viéndolo en retrospectiva, agradece a Dios, pues lo que empezó siendo un martirio para su bebé terminó por convertirse en el sueño de su vida.

Lucas, al contrario de las malas ganas con las que asistía al colegio durante las primeras tres semanas del año escolar, empezó a tener otra actitud que lo llevó a relacionarse con sus compañeros de curso. Y entre tantos juegos y pasatiempos que se les ocurrían hacer en los recreos, encontró un nuevo amigo del que nunca se despegó: el fútbol. Con seis años, el joven rancagüino se enamoró de la pelotita y le insistía cada día a su padre llegar una hora y media antes a la escuela para jugar más tiempo con sus nuevos compañeros de clase.

Lucas decidió cambiar las tardes de rompecabezas y dibujos animados por pasar cada instante de su día detrás del balón. Su pasión por el fútbol ya no se limitaba a sus amigos de escuela y la cancha del Adventista de Rancagua, sino que esta fue trasladada al interior de su hogar. Tan así que el patio de su casa lo transformó en su propio campo de entrenamiento. Practicaba durante una hora el control de su pierna derecha, otra hora más la recepción con su pierna izquierda y finalmente sesenta minutos más con ambas extremidades. Por si fuera poco, con el objetivo de perfeccionar su *dribbling*, Lucas colocaba pequeñas botellas de gaseosas en la cerámica del antejardín con un pequeño espacio entre ellas para atravesarlas con control dominado.

Se levantaba cada día a las nueve de la mañana y finalizaba al mediodía. La atmósfera, o más bien concentración del pequeño era única, ininterrumpible. El tiempo parecía congelarse para Lucas cuando controlaba el balón. La muralla blanca del jardín fue la principal afectada, pues perdió con el paso del tiempo su angelical color debido a las múltiples marcas hexagonales del balón de fútbol que aún perduran a pesar de los años.

Sus primeros pasos en el fútbol los dio en el club deportivo Viejos Cracks Filomena, un espacio de recreación ubicado apenas a un par de pasos de su hogar. La adaptación de Lucas no fue difícil. Amigos de toda la vida del barrio que estaban en el club lo recibieron con los brazos abiertos y lo integraron rápidamente al equipo. Con el pasar de las semanas, sus pies se asentaron en la cancha de cemento que ocupaban para entrenar y agarró el rodaje necesario para disputar sus primeros partidos en diversos campeonatos de la zona.

El ambiente al interior era cálido y amigable. Sin embargo, la rama infantil de Viejos Cracks Filomena era casi inexistente, provocando que Lucas tuviera que jugar con personas adultas y jóvenes de categorías mayores. Por ello, luego de un año en el club del barrio de toda su vida, su padre decidió que continuara jugando en Newclarence, una escuela de fútbol ubicada en el sector oriente de Rancagua.

Esta vez las condiciones eran distintas. Ahora salía a correr y jugar en las canchas de pasto sintético del complejo, compartía camarín con jóvenes de su misma edad y obedecía a profesores que los entrenaban para sacar su mayor potencial. En esos pastos quedaron inmortalizados los primeros destellos futbolísticos de Lucas, dejando relucir ante los demás el gran talento que tenía en sus pies para jugar con el balón.

Luego de demostrar cierta jerarquía a pesar de su corta edad, la idea era aspirar a un desafío aún mayor y el objetivo estaba a la vista: convertirse en cadete de las series formativas de O'Higgins de Rancagua. Lucas preparó su bolso, le sacó brillo a sus botines y arregló el resto de su ropa recién lavada. En una prueba masiva del elenco de la sexta región al que asistieron cientos y cientos de niños con el sueño de convertirse en futbolistas, el joven defensor ingresó al terreno de juego y se desempeñó correctamente.

Se mostró con la intención de recibir el balón, siempre estuvo bien ubicado en la cancha y era impasable en la línea defensiva. Sin embargo, su rendimiento no fue suficiente para los entrenadores de O'Higgins, quienes no lo seleccionaron para continuar con el proceso. A pesar de aquello, Lucas no bajó los brazos, siguió entrenando y dando lo mejor de sí mismo.

El fútbol da revanchas, pensaron cuatro meses después Cristián y Lucas, pues se enteraron que el Capo de Provincia realizaría una nueva convocatoria masiva. Padre e hijo volvían a estar en el mismo lugar, intentando pelear por un cupo de ingreso a las series formativas del elenco rancagüino, con más fe incluso que la vez anterior. Lucas Núñez pisó el gramado del centro de entrenamiento con la intención de destacar sobre el resto y volver a su hogar con la felicidad de haberlo logrado, por fin.

Sin embargo, el resultado no fue diferente. La tristeza nuevamente irrumpió de pies a cabeza al pequeño de siete años, quién, a pesar de tratar y tratar, no podía ocultar la pena que se reflejaba en su rostro, pero Dios tendría otros planes guardados para el joven defensor.

...

En una familia muy poco futbolizada, en que ni su madre ni sus abuelos le dedican un segundo de su tiempo para interesarse en la actualidad del deporte rey, Lucas Núñez se ha criado con el fanatismo transmitido de su padre por el balompié y, sobre todo, por el equipo de sus amores: la Universidad de Chile.

Luego de haber sufrido dos abruptas decepciones en el Capo de Provincia, la familia Núñez León se enteró de una prueba masiva realizada por la Universidad de Chile en Malloa, comuna de la zona central ubicada a unos 40 kilómetros al sur de Rancagua.

La decisión de asistir no fue resuelta al instante. Existían nervios, preocupaciones y miedos del pasado. “Siempre salían pruebas masivas en diferentes lados, pero uno no va porque mucha gente te dice que no resulta, que es muy lejos y un sinfín de cosas. Pero en ese entonces fuimos a probar suerte”, recuerda Cristian.

La cita congregó a cerca de mil niños de las categorías 2009, 2010 y 2011. El desafío era enorme, las ilusiones inconmensurables y las chances de éxito eran escasas. Esto bien lo sabía

cada familia que soñaba con ver a su criatura vestir los colores universitarios. La primera evaluación fue tajante, apenas tres niños fueron considerados para seguir portando la “U” en el pecho y uno de ellos era “Luquitas”.

Si bien físicamente no se encontraba en óptimas condiciones para lo que requiere la actividad, pues el fútbol para Lucas se limitaba a las pichangas con los amigos en el colegio y en el barrio de su casa, las cualidades futbolistas del joven defensor llamaron la atención de los entrenadores azules. Mismas características que anteriormente no bastaron para convencer al equipo rancagüino.

Pero esta primera etapa era apenas el comienzo, pues ahora comenzaba la verdadera prueba. Lucas debía viajar tres días a la semana rumbo a Santiago para seguir siendo evaluado, esta vez en uno de los recintos más importantes del país, el Centro Deportivo Azul. Durante el siguiente mes y medio, la rutina de la familia Nuñez León cambió abruptamente, dividiendo sus tiempos y energías entre los deberes del colegio y el fútbol.

A pesar de aquello, Lucas no falló y asistió junto a su padre a los exigentes entrenamientos que le esperaban con el resto de jóvenes de la cantera universitaria, hasta que llegó el día en que el esfuerzo de cada viaje trajo su recompensa, cuando al finalizar una de las últimas prácticas de prueba le comunicaron que fue seleccionado para unirse a la categoría Sub 15 de la “U”.

A pesar de la alegría inconmensurable que lo invadía en ese momento, Lucas se mantuvo cauto, fiel a su estilo. Se dirigió a camarines, se duchó, se cambió de ropa y caminó con dirección hacia los estacionamientos del CDA, donde lo esperaba Cristian para emprender el viaje de vuelta a casa. Con un beso y un abrazo de costumbre, Lucas saludó a su padre y le contó la anhelada noticia que esperó durante las últimas seis semanas. “Estábamos contentos los dos, era lo que buscábamos. Estábamos felices de estar en un club grande, era el objetivo que queríamos”, dice Cristian con una mezcla de satisfacción y orgullo.

La vida de Lucas cambió en un abrir y cerrar de ojos. El pequeño defensa fue seleccionado un jueves y a los tres días ya estaba haciendo su debut oficial en la categoría Sub 8 del equipo laico. Las buenas noticias llegaron tan rápido que ni Cristian podía creer lo que sus ojos estaban

viendo, más aún recordando la poca ilusión con la que iniciaron este proceso de prueba en la Universidad de Chile.

“Como fue dos veces a O'Higgins y no había quedado, uno piensa que si no le daba para jugar ahí menos lo haría en la 'U', pero afortunadamente las cosas no son así. Pasaron hartas cosas ese año. Fuimos a O'Higgins y no nos pescaron, quedamos en la 'U' en septiembre y después, en ese mismo verano, fuimos a jugar la Coquimbo Cup y al Lucas lo seleccionaron para jugar en Colo-Colo. Al final nos quedamos en la 'U' porque yo soy hincha”, dice entre carcajadas el rancagüino.

El estreno de Lucas en la “U” es inolvidable, cada movimiento, control orientado y pase que dio es recordado por él a la perfección. Aquellos 90 minutos son atesorados con orgullo y emoción por el jóven, pues le valió debutar con el equipo de sus amores, pero por sobre todas las cosas, significó colocar la primera piedra para construir aquel futuro anhelado que, con el transcurrir de los días, parece cada vez más cercano.

...

Un día cualquiera en la semana de Lucas Núñez empieza a las 6.15 de la mañana, cuando se levanta de la cama, se lava la cara y empieza a alistarse para ir al Colegio Alonso de Ercilla, su nueva escuela desde que el jóven ingresó a la enseñanza media. A las 8.00 en punto, ese preciso instante en que el sol comienza a dar un poco de abrigo, suena el timbre para que todos los alumnos ingresen a sus respectivas aulas de clases, pero fiel a su estilo, el jóven central del Romántico Viajero aterriza veinte minutos antes junto a su padre, quien lo va a dejar cada mañana en su Toyota Yaris 2022.

La mañana resulta fugaz para el futbolista. El profesor inicia la primera clase del día y, en un abrir y cerrar de ojos, retumba la campana del recreo cuando el minuterero marca las 9:30 de la mañana. Lucas vuelve a guardar sus cuadernos en la mochila, saca una pequeña colación y se va en picada hacia la mesa de tenis de mesa. Luego de 90 minutos de concentración en el aula, su única preocupación ahora es vencer a sus compañeros en el efímero torneo de ping pong que se desarrolla en el patio del colegio.

Los jóvenes suelen aprovechar sus descansos de esa manera, bromeando entre ellos, disfrutando de un paleteo o un partido de taca taca. Escasas son las oportunidades en que se les puede ver corriendo detrás de una pelota, si bien pueden disfrutar de la emoción única que entrega el balompié de vez en cuando, desde la dirección del colegio prefieren evitarlo, pues el fútbol muchas veces genera roces que pueden desencadenar en pequeños altercados entre compañeros.

A pesar de aquello, siempre ha existido un momento que captura la atención de todos los presentes en el patio principal. Directora, inspectores, profesores y alumnos vuelcan su mirada para observar aquel instante en que el balón es controlado por un joven de quince años en la cancha de cemento del Alonso de Ercilla.

Es bien sabido en los pasillos del establecimiento que Lucas defiende los colores de la Universidad de Chile. No obstante, casi nadie conoce sobre la importancia y el liderazgo que el zaguero tiene dentro del camarín de su categoría. El futbolista rancagüino no suele presumir de sus logros deportivos, siempre se mantiene cauto, incluso con sus amigos. Por ello, al momento de contarle a Jessica Albornoz, directora del Alonso de Ercilla, sobre la capitanía de Lucas en el cuadro laico, no pudo disimular su orgullo y felicidad. En primera instancia, intentó mantener la compostura, sin embargo, su voz delató aquello que su cuerpo intentaba ocultar.

“El Lucas no cuenta sus logros en el fútbol. El tío de la entrada siempre que se despide de él le dice ‘oye, mete hartos goles el sábado’ y él le comenta sobre sus partidos pero super bajo perfil. Entonces no me imaginaba que a lo mejor tenía otra personalidad, nosotros lo vemos acá como un chico responsable, buen alumno, pero no sabía que podía ser capitán porque no lo cuenta”, comenta Albornoz.

La presencia de Lucas siempre ha generado una expectativa diferente comparada con el resto de compañeros. Sin embargo, el defensor disipa rápidamente cualquier ilusión por verlo jugar. El zaguero, tal como en el terreno de juego, es precavido. Sabe perfectamente que en cualquier momento, por un mal movimiento o un accidente de cualquier tipo, puede lesionarse, por lo que se aleja automáticamente de cualquier interacción con el balón que no esté vinculada a sus entrenamientos diarios en el CDA.

El timbre vuelve a sonar, anunciando que los muchachos deben volver a sus salas de clases. Lucas regresa con entusiasmo. Sin embargo, el mediodía se acerca a pasos agigantados, por lo que se comienza a desconcentrar poco a poco. El joven observa cada quince minutos el reloj ubicado sobre la pizarra de su aula. Los minutos transcurren. El adolescente sabe que en un par

de horas debe estar entrenando en el Centro Deportivo Azul, por lo que pronto debe partir. Los profesores tienen conocimiento del motivo de sus salidas anticipadas, por lo que no oponen resistencia.

En ese aspecto, la escuela y los docentes se han convertido en un apoyo clave en la prometedora carrera de Lucas y de muchos jóvenes que sueñan con convertirse en deportistas de alto rendimiento. "Hay chicos que son cadetes y que se le da este beneficio porque es obvio, es algo sano lo que están haciendo, algo que está bien. Por eso nosotros también tenemos que apoyarlos y no convertirnos en una carga. Intentamos no crearles una mayor carga a los estudiantes", confiesa la directora del Colegio Alonso de Ercilla.

Afortunadamente para Lucas, no suele perder muchas horas de clases. El joven defensor se ausenta solamente a dos bloques, debido a que el colegio cuenta con un sistema educacional de media jornada. Aquellas horas en que se encuentra alejado del aula de clases son recuperadas por medio de diversas tareas y trabajos. Por eso, al momento de hablar sobre Lucas Nuñez, Jessica Albornoz sonríe y habla con orgullo en su imponente oficina. El adolescente es intachable. Nunca tiene una excusa para una entrega a destiempo, pues nunca ocurre. El joven ha encontrado un equilibrio perfecto entre el fútbol y los estudios, una planificación que le ha traído buenos resultados en ambos frentes.

"Es súper responsable, tiene cierta madurez en ese sentido. Siempre cumple con lo solicitado por los profesores y nunca hay quejas sobre él. Es un chico que tiene claro lo que quiere y por eso se toma todo en serio, tanto en el fútbol como en el colegio", concluye la directora.

Una vez que se despidе del portero del Alonso de Ercilla y pone sus dos pies en la calle, Lucas se mueve rápidamente para realizar un cúmulo de cosas. Cuenta con un margen de sesenta minutos para volver a su casa, preparar su bolso, comer fugazmente el menú del día preparado por su abuela y lavarse los dientes, para finalmente estar a las 13.30 horas en el asiento del copiloto junto a su padre camino a Santiago. Como de costumbre, el objetivo es llegar quince o veinte minutos antes al entrenamiento, ya que siempre surge algún que otro tacho o accidente de tránsito en la Panamericana Sur. Cada segundo cuenta en su lucha por vivir el sueño de debutar en Primera División.

Mientras Cristian ve las prácticas de las demás categorías inferiores o intenta echarse una siesta al interior de su auto en las afueras del CDA, Lucas pasa toda la tarde entrenando a las órdenes del profesor Hector Álamos, el nuevo director técnico de la categoría Sub 15 desde

principios de este año y con quien acaban de disputar hace algunas semanas una final de campeonato ante su archirival, Colo-Colo.

Luego de una intensa jornada de charlas técnicas, trabajo físico en el gimnasio y fútbol en el gramado del complejo azul, el reloj marca las 18.00 de la tarde, el sol empieza a desvanecerse, el alumbrado público ilumina las calles de la Avenida El Parrón y el joven central inicia su retorno a la sexta región del país. Nada más llegar a su hogar, se sienta en la mesa junto al resto de su familia para cenar. Tras conversar y ponerse al día, sube los escalones y se acomoda en su habitación para terminar las tareas que sus profesores le encargaron durante la semana. Una vez cumplidos los deberes, Lucas se coloca su pijama y se acuesta antes de la medianoche, preparando su cuerpo para una nueva jornada de repetir los mismos hábitos de siempre.

Esta constancia y disciplina le han permitido al joven rancagüino sostenerse como titular durante casi todos los años que ha jugado por la Universidad de Chile. Hasta la fecha, desde los ocho años en que Lucas ingresó al club, no ha pasado un día en que se haya levantado de la cama con la idea de tirar todo por la borda y abandonar su rutina. Bien sabe que es el camino correcto para llegar a hacer realidad su sueño de ser futbolista. “Es un sacrificio, pero uno lindo para mí, porque es algo que me gusta hacer”, afirma Núñez luego de terminar un entrenamiento, siendo el último de su categoría en irse tras limpiar el camarín del equipo.

En la actualidad, Núñez es una pieza indiscutible en la línea defensiva de Álamos, encargándose incluso de portar la jineta de capitán durante esta temporada. Un logro que ha conseguido fruto del esfuerzo y sus sólidas actuaciones dentro del campo de juego. Sin embargo, en cada partido que Lucas disputa en cualquier estadio o complejo de Chile, tiene siempre a dos hinchas en la grada que lo siguen incondicionalmente y quienes tienen gran culpa en su gran progreso futbolístico.

...

La jornada en la casa de los Núñez León comienza a las 5.00 de la mañana, cuando se levantan y empiezan a preparar un desayuno nutritivo para la intensa jornada que afrontará su pequeño. Después de un hora, es Cristián quién se acerca al cuarto del joven para despertarlo la mayoría de las veces. Lo primero que escuchan sus oídos es el televisor de fondo durante la mañana. Las noticias son, inobjetablemente, el acompañamiento matutino de la familia.

Una vez termina de comer, Lucas se dirige a su habitación para preparar su bolso y terminar de vestirse, poniéndose con cuidado frente al espejo una corbata roja con detalles amarillos que su madre le había dejado preparada, característica de su colegio. Durante ese lapso, Cristián revisa que no se le quede nada antes de salir, enciende el motor de su vehículo y espera a su hijo en el antejardín de la casa para llevarlo a clases. Se estaciona en el frontis del Colegio Alonso de Ercilla, se despiden con un beso en la mejilla, se asegura de que Lucas cruce la puerta principal del establecimiento y, en ese preciso momento, se prepara para iniciar una nueva jornada laboral.

Desde hace 19 se desempeña como taxista recorriendo las principales avenidas de la capital regional. Un empleo del que, de algún modo, se siente prisionero, pues con el pasar de los años se ha ido dando cuenta que es el único oficio que le permite llevar y traer a su hijo Lucas entre Rancagua y Santiago. La semana de Cristián, muy por el contrario al resto de personas, comienza el domingo, pues debe definir qué días de la semana deberá acompañar a Lucas en sus entrenamientos.

Hace siete años el rancagüino empezó a recorrer de lunes a viernes el camino rumbo a la capital, dejando el sábado disponible para seguir a Lucas en cualquier parte del país en que le toque jugar. Sin embargo, para recaudar un poco más de dinero en la locomoción colectiva, decidió finalizar el sacrificio de viajar diariamente a la Región Metropolitana y Lucas empezó a asistir algunos días de la semana a sus entrenamientos con el resto de padres rancagüinos que tienen a sus críos en las categorías inferiores de la “U”.

Pese a que se ven un poco menos que antes, el vínculo de padre e hijo se ha fortalecido con el pasar de los años. Cristian y Lucas son íntimos confidentes. Los tramos por la Panamericana Sur se han convertido en el lugar predilecto para reír, contar anécdotas e, incluso, para derramar alguna que otra lágrima.

“Yo creo que por el asunto del fútbol es más cercano a mí. Yo lo acompaño a todas las canchas, lo acompaño a todo. En todos sus procesos él ha andado junto conmigo porque igual mi trabajo me lo permite. El trabajo de la mamá tiene horarios que no puede dejar botados, por lo mismo no me he querido cambiar de rubro, por eso continuó”, dice con firmeza el taxista.

El living comedor en la casa de los Núñez León ostenta una gran colección de fotografías de Lucas, en que el pequeño siempre figura con un balón entre sus pies y vestido de azul. Viajes a distintas ciudades del país, retratos con futbolistas famosos, decenas de medallas en su haber y copas que el central levantó como capitán de sus antiguos equipos. Los recuerdos son imborrables.

De vez en cuando aparece una dura derrota, que le permite seguir creciendo y aprendiendo, pero lo que más valora el central es el esfuerzo que ha invertido a lo largo de los años para conseguir todo aquel reconocimiento. Un sacrificio que en gran parte se debe a la lucha constante que realizan sus padres, en especial por parte de Cristian, por verlo disfrutar en la cancha.

“Es enorme el sacrificio que hace cada día. Gracias a él estoy donde estoy y voy a llegar a hacer lo que quiero hacer. A mi papá le debo todo”, expresa Lucas.

...

Luego de compartir un par de horas junto a Cristian y parte de su familia en Rancagua, el taxista recibió un par de mensajes en su celular. Aquellas notificaciones no eran de gran importancia, por lo que decidió ignorarlas. No obstante, el fanático azul sí se percató de la hora y nos recordó el horario de nuestro boleto para volver a Santiago.

Cristian rápidamente nos invitó a subir a su vehículo y, amablemente, nos llevó a la estación de trenes de la ciudad. Luego de una media hora de trayecto, llegamos a nuestro destino. Nos bajamos en la intersección de la Avenida Estación con Carrera Pinto, a un par de metros del terminal. Aquel momento fue solo de agradecimiento al padre de Lucas, quien nos abrió las puertas de su hogar.

El retorno a Santiago fue efímero. Apenas tomamos asiento, caímos en un sueño que dejó en evidencia el cansancio por las caminatas en el centro de la ciudad rancagüina y las breves entrevistas sostenidas con el entorno de Lucas Núñez.

Al día siguiente, durante la tarde del 15 de agosto, decidimos rápidamente sentarnos a transcribir dichas conversaciones. Los audios eran reproducidos una y otra vez, y los teclados no paraban de escribir. Tras un par de minutos inmersos en esa dinámica, se escucharon cuatro notificaciones de golpe que llamaron nuestra atención. Era Cristian.

- “Hola rey, cómo estás?”
  
- “Hoy le avisaron al Lucas que fue llamado al primer microciclo de la Selección Chilena Sub 16”.
  
- “Este lunes, martes y miércoles es el microciclo”.
  
- “Y sigan poniéndole para que tengan una buena tesis y logren ser unos grandes profesionales”.

Fue imposible para nosotros leer aquellos mensajes y no sentir su alegría. Él logró transmitirnos su infinito regocijo y recordamos sus palabras meses atrás al consultarle por el futuro de su hijo. “Yo veo que a él le gusta. Creo que lo va a lograr. Tiene todas las actitudes para hacerlo y eso es porque cada vez estamos más cerca”.

## LA CUARTA PATA DE UNA MESA A MAL TRAER

Murallas pintadas de colores rojo, negro y verde, apelando a su identidad árabe, rodean el perímetro del Estadio Municipal de La Cisterna. A las afueras del recinto deportivo de Palestino hay más movimiento de lo habitual. Aquello es esperable. Es sábado por la mañana. El reloj indica las 10.00 horas, por lo que es posible divisar a familias con camisetas del Tino Tino caminando por los alrededores. Las calles de la Avenida El Parrón, por momentos, se congestionan debido a la gran cantidad de vehículos que intentan ingresar al estacionamiento del recinto deportivo. Todo hace indicar que el primer equipo del club árabe saldrá al terreno de juego en un par de horas. No obstante, lo harán a 78.4 kilómetros de distancia, más precisamente en el Estadio El Teniente en Rancagua, cuando el elenco tricolor visite a Audax Italiano.

Lo cierto es que este envidiable ambiente familiar que ronda en las calles cisterninas se debe a la actividad que se desarrolla fin de semana tras fin de semana en el fútbol formativo a lo largo del territorio nacional. A unos cuantos pasos del Estadio Municipal de La Cisterna, precisamente en el complejo de Fútbol Formativo Palestino, 22 niños de catorce años de los clubes de Palestino y la Universidad de Chile compiten por ganar una nueva fecha del Campeonato de Fútbol Formativo Infantil.

Las tribunas, repletas únicamente por padres y familiares de ambos equipos, dejan entrever distintos tipos de emociones. Por una parte, se aprecia una alegría desbordante. Al otro sector, nerviosismo e inquietud. Pero un factor en común destaca por sobre manera, la presión que deben llevar sobre sus hombros los pequeños futbolistas, una responsabilidad transmitida por todos los presentes.

“¡Juega más rápido!”, “¡Abre la cancha!”, “¡Te van a quitar la pelota!” y “Árbitro culiao, siempre cobrando para el otro lado”, son algunos de los comentarios que se vociferan por encima del bullicio protagonizado por los familiares de los pequeños futbolistas. Madres y padres se aferran a la reja que separa la grada de la cancha para no perderse un segundo del partido de su hijo, entregándoles su apoyo de la manera que les pareciera ser la más

conveniente, a gritos desaforados mientras que, cada vez que toca, insultan al árbitro del partido por cobrar en contra del equipo de su pequeño.

Sin embargo, entre ellos hay un padre distinto. Alguien cauto que prefiere observar en silencio y con atención el desarrollo del juego en vez de gritar y alentar con fervor como el resto de apoderados. Vestido con una parka de la “U” que lo cubre casi hasta las rodillas, Carlos camina serio, de un lado a otro en el estrecho pasillo que separa la reja de las pequeñas tribunas del complejo árabe.

De vez en cuando se hace el distraído, mirando el suelo o comentando tácticas futboleras con el resto de padres que creen tener el mismo conocimiento que un entrenador de fútbol profesional. Sin embargo, para su mala fortuna, aún deja entrever nerviosismo y tensión en sus movimientos corporales al observar con precaución el partido que se encuentra disputando su hijo, I.N.M, mediocampista y capitán de su categoría.

Tras 45 minutos de tensión, el árbitro hace sonar el pitazo final del primer tiempo en todo el complejo y Carlos, como si se estuviera escapando de la escena, camina rápidamente hacia el estacionamiento, ubicado atrás de la cancha principal. En un momento parece haber logrado su cometido, pues su presencia con sus casi dos metros de altura parecen haberse esfumado raudamente.

Luego de un par de miradas desesperadas buscando entre todos los asistentes que estaban en el lugar, vimos a Carlos caminando solitariamente, de manera tranquila y respirando hondo entre los cientos de autos que habían parado a ver el trámite de los pequeños futbolistas. Nos acercamos. Nuestra presencia lo desconcertó, quizás más bien lo intimidó. La realidad era que nuestra visita sorprendió a más de alguno, en un ambiente en el que todos se conocen y solo pueden entrar los padres y familiares de los niños. A pesar de aquello, Carlos no tuvo problemas y nos atendió.

Luego de presentarnos, fuimos a lo que nos interesaba: ¿su hijo se encuentra asesorado por una agencia de representación? Carlos se mantuvo tranquilo, sabiendo del tema, casi como si fuera cotidiano hablar de aquello. Su respuesta fue clara y no divagó, dejando en claro su firme convicción de rechazar cualquier propuesta contractual que le han puesto sobre la mesa hasta

ahora, pues espera que su hijo siga creciendo y se consolide en la categoría Sub 14 de la Universidad de Chile.

“Es muy pequeño para meterle esa presión. Los representantes cambian la manera de ver las cosas. En el momento adecuado nos interesará conseguir una agencia de representación porque es clave tener un agente para el éxito del futbolista. Así funciona el fútbol, es un negocio como la educación y la salud”, asegura.

Los quince minutos del entretiempo finalizaron y Carlos, después de estirar las piernas y despejar su cabeza un rato del bullicio, volvió a lo suyo. Se ubicó nuevamente en su pasillo tras las rejas junto a los demás padres y observó minuciosamente cada movimiento de su hijo con el balón en sus pies, con una concentración que no le dio espacio a pensar en otra cosa durante los 45 minutos restantes.

Entre los 22 jóvenes de catorce años que exhiben sus enormes condiciones futbolísticas y despliegue físico en el césped artificial de La Cisterna, apenas uno de ellos cuenta con el asesoramiento de una agencia de representación deportiva. P. M. G. es el centrodelantero titular de su categoría en Palestino y ya ha estado en la órbita de los entrenadores nacionales para sumarse a los procesos de la Selección Chilena Juvenil.

“Firmamos un contrato por dos años con AIM Fútbol en noviembre de 2023. Es una agencia de representación seria. Ellos nos buscaron y nos ofrecieron un nutricionista y zapatos de fútbol para nuestro hijo. Queríamos vivir una experiencia nueva”, revela casi a susurros el padre del joven artillero, mientras mira a sus alrededores para chequear que ningún oído esté prestando atención a su testimonio, casi como si el mencionar a aquellas agencias de representación importantes le trajese represalias.

Quisimos profundizar en este “sabroso” diálogo. Nos interesaba conocer sus conclusiones, hasta el momento, de trabajar con la empresa propiedad de los chilenos Arturo e Ignacio Jiménez y el español Alex Santisteban. No obstante, la incomodidad del padre de la promesa árabe era evidente. Él no lo mencionó, nosotros tampoco lo consultamos, pero su actuar dejaba entrever que era un tema en el que no deseaba ahondar.

...

Aquellas respuestas que ansiábamos obtener pudimos encontrarlas apenas unas semanas después, la tarde del martes 6 de agosto. Una tímida nubosidad parcial cubría las concurridas calles de la comuna de Las Condes. Luis Flores, representante de AIM Fútbol y Hat-Trick, nos esperaba en un vistoso edificio del sector oriente, una construcción de ladrillos con delirios de rascacielo ubicada en la Avenida Apoquindo #4775.

La oficina 1003 era el escenario predilecto. El espacio de trabajo emanaba fútbol. El piso era fuera de lo común. Pasto sintético cubría cada metro cuadrado del lugar, alejado de toda aquella elegancia típica de una oficina. Las paredes blancas, algunas con estampados que simulaban estar al interior del recinto deportivo más importante del país, el Estadio Nacional. La reconocible pista atlética, las míticas tribunas rojas y la iluminación del estadio cubrían la sala de reuniones.

En la oficina contigua, AIM imponía respeto. Camisetas encuadradas de los jugadores más importantes a los que representan estaban en sus paredes. La indumentaria utilizada por Mauricio Isla en la Copa Confederaciones disputada en Rusia el 2019 se encontraba ahí, puesta como un trofeo del cuál pueden alardear. También estaba la de Williams Alarcón, mediocampista nacional de 23 años que hoy defiende los colores de Huracán de Argentina y tiene un valor en el mercado que ronda los seis millones de euros. No obstante, no solo contaban con casaquillas de futbolistas nacionales. Entre ellas, había una camiseta particular. La “piel” de la Juventus de la presente temporada 2024. El dorsal indicaba el número 13, su portador Dean Huijsen, futbolista neerlandés nacionalizado español que es asesorado por AIM Fútbol.

Tras un par de minutos de espera y de contemplar la cordillera que se asomaba por la enorme ventana de la oficina, Flores ingresó, se puso cómodo y empezó a relatar su historia.

Tras un largo camino junto a la redonda que empezó a los nueve años, Luis Flores le puso punto final a su carrera como futbolista profesional en el Club Deportivo Ñublense. Sin pensarlo dos veces, dejó de lado los botines y se empezó a preparar para convertirse en entrenador. Los estudios nunca los dejó de lado e inició un viaje de aprendizajes por el viejo continente para perfeccionarse en diferentes materias del deporte rey. Sin embargo, la pandemia del Covid-19 llegó a frenar de golpe el mundo, y con ello, los ambiciosos proyectos que Flores tenía en marcha.

¿Qué cresta hago ahora?, habrá pensado en ese instante el otrora futbolista de Chillán. Con un reciente retiro de apenas tres meses y un par de contactos de gerentes y jugadores amigos aún guardados en su celular, decidió lanzarse de lleno al tema de la representación deportiva y junto a un amigo de toda la vida crearon la empresa Hat Trick.

Sus clientes eran únicamente jugadores de la Primera B del balompié nacional, un mercado en el que Flores y su socio podían competir a diferencia de la categoría de honor, donde todos los futbolistas ya contaban con algún representante.

Aciertos y errores han marcado su carrera, como la de cualquier otro agente, pero a pesar de aquello Flores nunca decayó, no podía hacerlo. Cada negociación que realizó en el asesoramiento deportivo fue utilizada para aprender y prepararse para aquella oportunidad que siempre anheló. Una que llegaría dos años después de la mano de AIM Fútbol.

“Hay que proyectar una carrera en la representación por lo menos de quince años para recién tener resultados. Yo llevaba dos muy bien avanzados, pero me ahorré al menos quince al estar acá en AIM. Ahora, todo esto es por mi capacidad, yo siempre digo que las oportunidades llegan, pero tienes que estar preparado y yo siempre lo estuve”, afirma.

Hoy, Flores es uno de los cuatro captadores con los que cuenta la agencia para detectar a las jóvenes promesas que juegan en el país. Pero su rol en AIM Fútbol también es el de representante, por lo que de igual manera tiene que sentarse en la mesa junto a dirigentes para arreglar las diversas situaciones contractuales que puedan tener sus futbolistas..

Según cuenta, su experiencia como jugador profesional durante veinte años le ha generado una ventaja al momento de moldearse como representante y tener que relacionarse con los jóvenes futbolistas que intenta captar semana tras semana.

“Como jugador también tuve representantes buenos y malos. Eso también te da los conocimientos como para actuar de una buena forma, porque cuando uno empatiza con el jugador sabe más o menos lo que quiere, la mayoría piensa muy similar. Les gusta que le digan la verdad, que no les vendan falsas esperanzas, ser concreto. A la vez, uno tiene que aterrizarlos

porque el jugador muchas veces se va muy arriba, entonces de acuerdo a la experiencia uno los va bajando y asesorando”, relata en el despacho de reuniones.

El teléfono principal resuena durante todo el día en la oficina central de AIM Fútbol. Su peculiar sonido ya se ha convertido en una costumbre por los pasillos del piso 10 en Avenida Apoquindo. Cientos de llamadas se reciben por parte de padres que buscan que un agente guíe la carrera de sus pequeños. Y cómo no soñar con aquello, si la empresa ha alcanzado tal relevancia que cuenta con dos oficinas más en México y España, una particularidad que seduce a los jóvenes deportistas para querer firmar desde pequeños un vínculo con la agencia. Aún así, Flores es tajante y claro al explicar los detallados filtros que realizan los captadores de AIM Fútbol antes de fichar a un futbolista.

“Primero está la observación, la recopilación de información con los técnicos y compañeros. Después se hace una reunión técnica, lo presentamos con los otros captadores y vemos los partidos en conjunto. Después que estamos de acuerdo en la parte técnica, hacemos entrevistas con los papás para ver cuál es su crecimiento, cómo se relaciona con la familia, en qué lugar vive, toda la información un poquito más social y recién ahí se toma una decisión sobre si el jugador ya pasa a ser nuestro”, esclarece el ex futbolista.

En una de las tantas salas que tiene la oficina 1003 está la PlayStation 5 con la juegan pequeños futbolistas desde los catorce años, la edad mínima que se delimitó la empresa para asesorar deportistas. Día tras día, semana tras semana, Flores y los demás captadores invitan a los chicos a almorzar, pasar una tarde de entretenimiento y después de un rato, cuando se acerca la hora del entrenamiento por la tarde, los acercan a sus complejos deportivos.

Llevar a los pequeños futbolistas al médico, al nutricionista o incluso a su hogar después de entrenar cuando sus padres no pueden son otras de las tareas que se ajustan al rol de un representante de AIM Fútbol. Eso sí, Luis Flores prefiere llamarle a su profesión una “asesoría” al futbolista, pues como agencia de representación se preocupan de múltiples aspectos y necesidades que sus deportistas necesitan y no solo se mentalizan en buscarles un mejor club.

El rol que juega el retirado goleador en la formación de los menores es clave. Él observa pequeños detalles que para la mayoría de los padres pueden pasar inadvertidos. Por ello, se preocupa día y noche por la educación del muchacho, su alimentación, su trabajo psicológico,

su estado físico y su entorno, principalmente la influencia de los amigos y sus parejas. Flores tiene claro que un simple hábito puede marcar la diferencia durante la formación del futbolista y en un posible debut profesional.

“Finalmente somos la cuarta patita de una mesa que estaba ahí más o menos cojeando. Una mesa que la conforma el colegio, el club, la familia y nosotros como asesoría y ayudarlo a lo que viene y nos vamos anticipando a lo que les va pasando. El camino que tú haces con un niño a lo largo de los años va generando un vínculo y ya no es un negocio. Tú quieres que le vaya bien porque ya se generó algo. La representación no es negociar un contrato y ganar millones. La asesoría tiene una parte muy personal para poder llegar a culminar una firma de un contrato en donde él va a mejorar sus condiciones laborales y condiciones económicas”, afirma.

Otro de los representantes que remarca la asesoría como un sello distintivo de su agencia es uno de los socios de una de las empresa de asesoramiento deportivo más reconocidas en el país, quien pidió mantener su identidad y la de su compañía bajo anonimato. Hace más de veinte años que su agencia maneja y asesora la carrera de jóvenes futbolistas chilenos que marcaron una época tras su exitoso paso por el exterior como Mark González, Claudio Maldonado y Mauricio Pinilla.

La agencia también ha sido protagonista en dejar un importante rédito económico a las arcas de Colo-Colo, pues al club albo han ingresado alrededor de veinte millones de dólares en venta de jugadores. “Nos deberían poner una alfombra roja para entrar y siempre ponen problemas. Si hubiéramos cobrado el 10% tendríamos dos millones de dólares, pero no hemos podido por obstáculos de los clubes. Preferimos que el jugador gane y no estar en una discusión pequeña”, empieza relatando, mientras desayuna en un Starbucks de la capital.

Para el representante, la educación de los futbolistas es un aspecto imprescindible que las promesas deben acatar si desean continuar en la agencia. El requisito mínimo para aprobar de los jóvenes es obtener un promedio de notas superior a 4.5. No hay distinción, ni favoritos. Los métodos poco importan. Los estudiantes pueden copiar durante la evaluación o conseguir las respuestas de las pruebas antes de su rendición si es que así lo desean, pero el objetivo principal debe cumplirse: aprobar y completar su enseñanza media.

“En vez de un celular, les regalamos libros. Eso para nosotros es importante, que mejoren día a día en el conocimiento, porque la falta de ello es peligroso. Ese es nuestro concepto para que los chicos crezcan y se desarrollen como futbolistas. Tengo certeza de que a los veinte años nunca han leído ningún buen libro, es más, lo ocupan para que la mesa no esté coja”, confiesa.

En algún momento de su vida, cuando el mercado de la representación no tenía tanta competencia, tuvo que sentarse en una sala de clases y asumir el rol de apoderado de sus representados en las reuniones de curso que organizaban sus distintos colegios. Muchos rojos y notas mínimas tuvo que ver cuando los profesores le repasaban el desempeño de sus futbolistas durante el año escolar.

“Tienen que terminar el colegio, si no no pueden estar en nuestra agencia. La vergüenza que me hacían pasar algunos en las reuniones, puros unos o dos. Después de eso, los agarro y les digo ‘compadre, hay que estudiar, hay que meterle a esto’. Conversaba con los directores para que tengan otra oportunidad en las pruebas, entonces te puedo afirmar que ningún otro representante ha hecho lo que hicimos nosotros. Y te desgasta, hartó, pero así es la cosa nomás”, sostiene un poco decepcionado.

El representante no está contento con el momento actual del mercado de la representación en Chile. Sentado en el segundo piso de un Starbucks del sector oriente de la capital, recuerda con una pizca de nostalgia el entretenimiento y emoción que le producía asesorar a pequeños deportistas. Ver su crecimiento físico, futbolístico y el sacrificio que realizaron para terminar llevándolos a jugar en los grandes clubes de Europa, una jugada que hicieron costumbre con las primeras camadas de futbolistas que representaron.

Hoy en día, se limita a describir un panorama negativo respecto a los actores que juegan un papel clave en el asesoramiento de jugadores. “Los primeros diez años se disfrutaron, pero este último tiempo han sido un poco insufribles. Te das cuenta de que el ambiente no es el mejor, que los dirigentes no son los mejores, pero ya cuando los jugadores te empiezan a fallar... al final te terminas preguntando, ¿para qué *trabajai*?””, reflexiona mientras toma los últimos sorbos de su café.

Según cuenta, estos dos últimos años le han pasado cosas que nunca habían ocurrido en sus veinte años de experiencia en el rubro. Hace seis meses, un grupo de empresarios argentinos

con mucho dinero en sus bolsillos cruzaron la cordillera para arrebatárles a la mitad de las jóvenes promesas del fútbol que estaban en su agencia de representación. Luego de años de esfuerzo por encaminar la vida de talentos que él mismo catalogó como sus propios hijos, por quienes madrugó y endeudó en más de una ocasión, estos terminaron firmando con la competencia trasandina por una enorme oferta de dinero que no podían rechazar.

“Yo me pongo en el lugar del cabro, no tengo ni un peso, mi familia no tiene nada para comer, vivo en una población, llegan y les ofrecen tres millones de pesos en el momento para irse. Yo no los apunto con el dedo, pero sí cuestiono lo que hace ese representante”, asegura.

Pese a su empatía y comprensión con el camino que eligieron los futbolistas que vio crecer, le tocó sufrir más de alguna puñalada por la espalda. “Es diferente cuando te explican la situación y tú ves si los puedes ayudar con una casita o simplemente no puedes y les dices que se vayan con estas personas, no tengo ningún problema. El tema es cuando lo hacen escondidos, se van, mandan todo el trabajo a la cresta y no dan ni las gracias”, aclara con disgusto.

Aún así, el mánager no negocia la estrategia que tanto rédito le ha generado a su agencia de representación. La situación muchas veces se ha vuelto delicada. Desde que los futbolistas se convirtieron en la prioridad de su día a día, le acarrearón más de algún problema en la intimidad del hogar, particularmente con su esposa, pues ella siempre le recriminó que los verdaderos perjudicados eran sus hijos que no tenían tiempo de ver ni disfrutar a su padre. El representante lo tiene presente. Las voces en su cabeza lo recuerdan día y noche, pero su satisfacción por ver cumplir el sueño de aquellas promesas aún lo mantienen en pie de guerra ante un negocio que lo ha consumido poco a poco.

- *Hueón, ¿qué es lo que involucrai’?* Le quitas tiempo a tu familia, *perdi’* lucas, *inverti’* y a los 18 años te roban a los jugadores. Además, después ellos te cagan. *¿Dónde vei’* el negocio en esta *huea*? – dice exigiendo explicaciones su esposa.
- No, tranquila, después a ellos les va a ir bien – le responde con calma.
- *¿Después? ¿Qué te importa si le va bien o mal? Si ya perdiste cinco años de tu tiempo, de tu vida con ellos.*

- Después ya van a venir otros chicos con los que trabajar...
- Ya van a venir otros pero *hueón*, no puedes seguir así.

“En resumen no me arrepiento, las alegrías de los cabros fueron más que las tristezas. Por sobre todas las cosas, es lindo ayudar a los niños, ver que después se convierten en profesionales es una satisfacción que te llena, es difícil de explicar. Ves a alguien de catorce años muriéndose de hambre y después está debutando con cien mil personas en Europa. Esa *hueá* es impagable. Se lo explico a mi señora y no lo entiende y ya no entendió. Así que no sé si se las puedo transmitir a ustedes, pero sí existe gente en el fútbol que quiere ayudar. Yo no sé si te hablé de lucas en algún momento, *hueón*, te lo juro que no me importan, unas lucas no sé si paguen ese momento. Obviamente llega dinero y no poco, vivo bien, los otros representantes deben tener el triple o mil veces más, pero es probable que se manejan de otra forma nomás, igual de válidas”, concluye, parándose de su asiento para cerrar la charla, asegurando que tiene que marcharse a Pedreros por una reunión que tiene con uno de sus representados con mayor proyección en el Estadio Monumental.

Un par de kilómetros más al oriente, llegando a la comuna de Vitacura, esperaba sentado en la cafetería Eric Kayser un hombre de alrededor de 1.80 cm, con la misma mentalidad sobre el asesoramiento. Con un abrigo negro, zapatillas parlanchinas y unas gafas de sol atípicas para el duro invierno que estaba golpeando en la capital, Marco Calle mataba el tiempo con su celular mientras que, cada dos por tres, miraba su muñeca izquierda para chequear la hora en su reloj.

La hora de inicio de la cita se había cumplido y estábamos a una esquina del lugar, pudiendo ver desde la distancia al socio de Andes Sport Management y su notoria impaciencia por la impuntualidad. Tras un breve apretón de manos, pedimos rápidamente unos cafés para acompañar la charla. Calle parecía indeciso, quizás buscando en la carta opciones dulces que se alejaran de la amargura propia del café, optando finalmente por un Cappuccino.

Una vez que el mesero dio media vuelta, Marco Calle no titubeó y dio a conocer su perspectiva sobre el actual rol del agente en el fútbol formativo.

“Con el tiempo se ha ido profesionalizando la industria, para bien y para mal. En términos positivos, las agencias se han profesionalizado y tienen que entregarle al jugador un backup importante, ya sea desde la parte médica de tener kinesiólogos, traumatólogos de confianza, psicólogos, nutricionistas, coach, hasta ayudas particulares o personales con dinero para los traslados o que tengan una alimentación mejor. Creo que ya todas las agencias están teniendo ciertos estándares mínimos con los cuales se puede trabajar. ¿Qué es lo malo? Que a todos les interesa agarrar a los cabros lo antes posible para intentar fidelizarlos y de alguna forma rentabilizar esta inversión que se hace en ellos a futuro”.

Hace casi ocho años que los hermanos Maximiliano y Marco crearon Andes Sport Management y se lanzaron por completo al mundo de la representación. Como un aprendiz en cualquier rubro, los Calle tocaron la puerta de los representantes activos en el mercado para presentarse, generar desde un inicio buenas relaciones y aprender de la industria. Sin embargo, lo único que recibieron de vuelta fue indiferencia y un portazo por parte de sus nuevos colegas, comprendiendo que este nuevo mercado que planeaban explorar era de una peculiar exclusividad.

“He tenido super malas experiencias con la gente que trabaja en Chile. Osea, con el único que comparto jugadores es con Fernando Felicevich, con su agencia Vibra, quienes son los más grandes del mercado. Con el resto he intentado hacer negocios, pero hay temas de egos muy fuertes, hay miedo a perder un jugador, es bien complicado a diferencia de otros rubros. Cuando partí me acerqué a casi todos los representantes, a muchos los conocía de antes por cosas de la vida y la verdad es que ni uno fue muy condescendiente. Había puro secretismo y nadie me abrió las puertas. Estás entrando en un mercado en el que sientes que no te quieren, no es muy amigable”, recuerda con mosqueo.

Pese a aquello, Marco Calle no guarda resquemores. A fin de cuentas, lo entiende como la competencia que se vive en el mercado de la representación. En más de una ocasión, se topó en la cancha con representantes que intentaban arrebatarse al mismo jugador que le había llamado la atención, generando situaciones tensas y una convivencia por lo poco desagradable.

Calle lo admite. Su especialidad no es el *scouting* y carece de un ojo clínico para identificar en la cancha a una joya por pulir. Sus fuertes son las negociaciones y el manejo con los dirigentes. Por ello, si es que se le ve observando con atención a un muchacho, se debe a un

dato brindado por sus socios en Andes Sport Management. Aún así, el agente siempre se destaca por tener una corazonada con los muchachos que elige para asesorar sus carreras deportivas, un detalle que lo propicia a jugársela con todo para que sus pequeños futbolistas logren triunfar en el profesionalismo.

En más de una oportunidad, el agente se ha arriesgado en acompañar durante su formación deportiva a decenas de jóvenes que crecen en situaciones complejas día tras día. No es un mito reconocer que la cuna de los pequeños talentos surge al interior de los barrios más vulnerables de nuestro país. En muchos hogares, padres y hermanos pasan hambre por priorizar la alimentación de su pequeño jugador de fútbol. Muchos de ellos no logran percibir el sueño en las noches debido a las inhóspitas condiciones en las que viven junto a su familia. También, algunos entrenan con la carga emocional de convivir en un núcleo familiar disfuncional, con padres privados de libertad o perdidos en adicciones. Las situaciones son delicadas. Marco Calle y sus socios lo han vivido. Por ello, una de sus mayores preocupaciones es forjar un vínculo inquebrantable junto a los padres, madres o tutores legales de los jóvenes, trabajando en conjunto palmo a palmo para ver convertido en realidad aquel anhelado sueño.

“Generalmente, un chico conflictivo lo es por algo, es obvio. Tiene que haber alguna causalidad, pero también tenemos que ver cómo y cuándo lo podemos apoyar. De repente esos son los medios genios y te preguntas, ¿qué pasaría si lo ordenamos un poco? Quizás su rendimiento se dispare, entonces puede que con ellos sean con los que más tienes que trabajar”, asegura Calle.

El agente se jugó todas sus cartas con una joven promesa que representó hace algún tiempo atrás. En una visita a su hogar para conocer a la familia y las condiciones en las que su muchacho vivía, Calle no podía creer lo que sus ojos estaban contemplando. En medio de una toma de casas en un sector de la Región Metropolitana, uno de sus talentos debía hacer su día a día en un hogar totalmente precarizado, casi a la intemperie. “¿Cómo es posible que vaya a entrenar todos los días sin dormir en condiciones?”, se preguntaba el agente, sin aún asimilar la realidad de ese chico.

En ese momento, Calle cayó en cuenta de que algo tenía que hacer. Aquellas imágenes eran imposibles de disipar de su mente. Revisó en más de una oportunidad los recursos con los que contaba su empresa y, después de desechar la mayoría de posibles soluciones que se le venían

a la cabeza, escogió el plan más práctico que tenía a mano. Prontamente levantó su teléfono y le comentó la situación de su muchacho a un par de amigos y socios cercanos, quienes desde un inicio se mostraron muy dispuestos a ayudar al agente. Convencidos de que la jugada de Calle para ayudar al joven talento era la correcta, entre todos pusieron dinero de su bolsillo para comprar una casa y cambiar la vida de la familia de su representado.

“Si me preguntas, no involucramos solamente recursos porque la plata pudo ir destinada a cualquier otro jugador. Es la parte más sentimental, el querer ayudarlo para que pueda salir de una realidad que iba mucho más allá del chico. Nosotros seguimos trabajando de manera más integral con la familia para sacarlo de una situación bien complicada, teniendo a su papá y el padrastro en la cárcel, situaciones que son *borderline*”, asegura.

Sin embargo, no todos los finales pueden ser felices y los caminos del joven futbolista y Calle se separaron. Pese al gran cariño que el representante le tuvo, y aún le tiene a la promesa, decidió dar un paso al costado por un par de decisiones equivocadas que tomó el jugador. El adolescente no pudo sostener la dinámica que requiere un futbolista élite y terminó por descarrilarse. La familia lo comprendió y no objetó la decisión. Meses después, el teléfono de Calle volvió a recibir una llamada del joven, pidiéndole volver a trabajar juntos, situación que hoy está siendo analizada en las oficinas de la agencia.

Este tipo de ayuda brindada por Andes Sport Management es posible de ver en otro tipo de agencias de representación, quienes les han permitido a cientos de familias mejorar su vida a través de un asesoramiento que va más allá de observar al futbolista como un simple activo en un mercado multimillonario. A pesar de aquello, observar al fútbol formativo como un negocio rentable puede ser un arma de doble filo. Muchas empresas han quebrado por apostar en una promesa, pues acompañar el crecimiento deportivo de un joven futbolista es una inversión que, la mayoría de las veces, no tiene retorno monetario.

Cientos son los factores pueden ocasionar que un muchacho deje de luchar por debutar en el club de sus amores. Por ello, el asesoramiento que brinda Andes Sport Management es selectivo. El trabajo de la agencia se enfoca en analizar las necesidades sociales y deportivas que carece cada menor. En otras palabras, la empresa observa aquellos vacíos que existen en la formación del futbolista para cubrirlos mediante un plan de trabajo que puede brindar un nutricionista, preparador físico, psicólogo o incluso un *coaching* deportivo.

No obstante, todo depende de los recursos que tenga y quiera destinar la agencia por el crecimiento de la promesa. En lo futbolístico, la empresa pone sus ojos en jugadores inteligentes, dispuestos a escuchar y aprender lecciones que los encaminen hacia su mejor futuro deportivo. De igual manera, se observa un biotipo físico del futbolista que pueda ser trabajable a mediano y largo plazo, una técnica sobresaliente y una imponente personalidad.

A Marco Calle aún le quedan energías para seguir apoyando a sus representados. Proyectándose en diez años más, espera seguir reencantándose de un trabajo que agota emocional y económicamente a cualquiera que se involucre con futbolistas y, sobre todo, con jóvenes menores de edad. Su empresa de representación junto a su hermano Maximiliano está creciendo y es socio del magnate del negocio, Fernando Felicevich, pero aún no está conforme con su posición en el mercado del asesoramiento.

A diferencia de lo que ocurre en el viejo continente, el agente de Andes Sport Management tiene que hacer malabares para solucionar todas las preocupaciones de sus representados. La mayoría de clubes del balompié nacional le hacen un flaco favor al no contar con todos los especialistas que necesita un futbolista para enfocarse plenamente en su actividad. Por lo mismo, Marco tiene que despabilar y moverse rápidamente en terreno para conseguir alianzas con diferentes empresas de nutricionistas, psicólogos, *coaches* y entrenadores personales para potenciar a sus pequeños.

Tomándose los últimos sorbos de su Cappuccino y avisando que en cinco minutos más tiene que irse velozmente a una reunión de trabajo, Calle expresa su esperanza en que el mercado de la representación por fin se regularice. Sus colegas, a vista y paciencia de todos, pues no hay nadie que lo regularice, suelen pasar por encima del artículo 16 del Reglamento de Intermediarios, una norma que prohíbe a los representantes acercarse directamente a menores de edad para ofrecer sus servicios.

La situación es repudiable para el agente, su tono de voz así lo evidencia. Tras un fugaz silencio que pareció eterno, el agente asegura que la FIFA, ente rector del fútbol internacional, tomó cartas en el asunto y ha regularizado este tipo de conductas. Sin embargo, el reglamento no posee sustento alguno que permita fiscalizar reprochables proceder.

“Al final es saber cuál es el rayado de cancha. Tiene que haber una barrera ética gigante y regulaciones. Me parece loco que un representante se acerqué a un niño antes de los quince años a meterle cosas en la cabeza. Ahí debería haber una regulación, que uno como representante tenga que hablar con los tutores o con los papás, de lo contrario se puede pervertir un poco el mensaje. Es algo que pasa, yo no lo hago por lo menos, no me gustaría hacerlo, pero también si no está regulado queda a criterio de cada uno. Pero, más allá de que lo regules, es una cuestión ética y hay que ver de qué forma se atacan ese tipo de problemas”, concluye, parándose rápidamente de su silla, dejando tres mil pesos en efectivo sobre la mesa para pagar la cuenta y despidiéndose con un gesto mientras le avisa a su socio por teléfono que en cinco minutos llegará a la oficina.

...

La competencia es feroz y no permite que nadie se duerma ni por un segundo. En cada asiento de hormigón, tablón o butaca del fútbol formativo hay un par de agentes peleando la pulseada por tener a la próxima estrella del futuro. La mayoría de jugadores que cumplieron su sueño de jugar en primera división ya cuentan con el asesoramiento de un agente, por lo que el representante, prácticamente por obligación, tiene la tarea de captar a futbolistas cada vez más pequeños, niños que aún no alcanzan a entrar a la etapa de adolescencia.

Quien quiera invertir en el mundo de la representación de futbolistas y hacer rentable su negocio a través de los años, tiene que lograr lo que hizo hace años atrás el socio de Rodrigo Tello en RC Sports Management. En uno de los cientos de partidos de categorías infantiles que se desarrollan los sábados por la mañana en la capital, el agente quedó maravillado con la actuación de un portero de doce años. Su breve experiencia como jugador profesional y miles de horas invertidas en ver partidos de fútbol le bastaron para saber que ese chico llegaría lejos. El muchacho tenía características físicas y futbolísticas que no se ven en cualquier niño de su edad.

Desde ese entonces, el representante empezó a generar un vínculo con el pequeño guardameta y su familia que perdura hasta el día de hoy. Viéndolo en retrospectiva, la apuesta terminó siendo más que acertada, con aquella promesa defendiendo actualmente la portería de uno de los tres equipos más grandes del país y acaparando las miradas de diferentes clubes de Europa.

Aún así, todavía existe una parte no menor del mundo de la representación que se resiste a la idea de asesorar pequeños futbolistas. Agentes que, ya sea por temas éticos o de gustos personales, mueren por su ley y se sostienen en el mercado trabajando únicamente con jugadores profesionales. Un jueves fresco de julio, avisa que va llegando con un leve retraso al café Dulce Luna en el Mall Paseo Quilín, uno de los mártires de este método de trabajo en la representación chilena.

El presidente de la Asociación Gremial de Agentes de Chile (AFCH), José Luis Carreño, entra al centro comercial un poco apurado, mirando en todas direcciones hasta ubicarnos en el lugar que habíamos acordado. Luego de revisar vagamente la carta y pedir una botella de agua para saciar la sed del momento, el agente se acomodó por última vez en la silla y reafirmó su posición en contra de asesorar futbolistas menores de edad.

“No, no, no, en el fútbol joven casi no me meto. Me gustan los jugadores profesionales, no me gusta trabajar con series menores, para que te voy a mentir”, responde tajantemente, casi sin esperar que termine la primera pregunta sobre el tema. “No tomo jugadores menores de 18 años porque creo que son niños todavía y yo respeto. Son políticas de cada uno, hay algunos que les gusta tomar a los chicos menores, a mí no. Creo que cuando uno toma a un chico menor de edad le estoy haciendo un mal. En nuestra sociedad tenemos mala educación, entonces muchas veces por el hecho de tener un agente los chicos se creen los dueños del mundo y, en vez de tener hambre para triunfar, se estancan. Entonces digo, ¿para qué voy a hacer el mal a un jugador más chico para el beneficio mío?”, argumenta el avezado representante.

En la mitad de la década de los 90’, un joven José Luis Carreño ejecutivo de un banco tuvo su primera seducción para ingresar al mundo de la representación. Unos de sus clientes con los que había entablado una amistad eran los futbolistas de Universidad Católica, Daniel López y Andrés Romero. Medio en broma, medio en serio, le ofrecieron trabajar para que asesore la última parte de sus carreras futbolísticas en el fútbol chileno.

El hombre de negocios dudó cambiar su estabilidad en la banca por un trabajo en el que nunca había imaginado, pero tras pensarlo un par de días decidió lanzarse a los leones. El conocimiento de Carreño en las negociaciones deportivas era escaso, afirma mientras revisa de vez en cuando su teléfono como si estuviera esperando el ok final para cerrar un traspaso. Sin

embargo, los porrazos que se dio en cada jugada con un club o un jugador le hicieron ganar experiencia y lo fortalecieron para lo que vendría después.

Luego de un par de años en la actividad, su agenda de contactos creció considerablemente y, en un momento, el número de representados ascendió a más de cien futbolistas. No obstante, aquello terminó por ser contraproducente para su carrera.

“Al principio cometí un grave error. Tenía alrededor de cien jugadores y no tuve la capacidad para atenderlos a todos. Entonces me dije que para trabajar bien tenía que hacerlo con una cantidad menor y actualmente tengo más o menos entre 25 y 40 jugadores. Hoy día, ya con los años, los jugadores te llaman y te piden si puedes trabajar con ellos o también los papás y las mamás llegan hacia mi persona, entonces ahí yo veo si trabajo o no trabajo con ellos. Yo selecciono”, dice con autoridad.

18 años más tarde, la situación ha cambiado radicalmente. El agente cuenta con el respeto de sus pares y es reconocido por los futbolistas en actividad y en retiro. Su nombre ha alcanzado tal reputación que es común para él recibir llamadas de números desconocidos. A estas alturas, ya ni se inmuta en contestar. Deja que su teléfono suene sin parar por segundos, es parte de su rutina. Su bandeja de chats en WhatsApp se encuentra plagada de mensajes sin abrir. La mayoría de ellos son de futbolistas profesionales o madres, padres y hermanos ilusionados por un posible asesoramiento del mánager para su retoño.

El líder de los representantes chilenos siente que camina con un prejuicio a donde sea que vaya. Por un par de “patos malos”, meten a todos en la misma bolsa. Y es que según Carreño, vivimos en una sociedad en que el dinero mueve a todo el mundo, por lo que algunos representantes con la billetera llena de dólares aprovechan su poderío económico para arrebatarnos jugadores a sus pares. O igual de repudiable, levantan el teléfono y “compran” a periodistas de los grandes medios de comunicación para diseñar una nota que los muestre ante la audiencia como los buenos de la película.

“Yo le digo a los periodistas, ¿por qué cuando veo el periódico y empiezo a leer las entrevistas a esas personas que son potencia dentro de la representación, entre comillas porque para mí ninguno es potencia, las preguntas son todas acomodadas hacia el agente? ¿Por qué no

lo confrontan y le hacen las preguntas correctas? ‘¿Por qué eres así? ¿Por qué *queri*’ tener todo el mercado?’. Eso es lo que me molesta”, dice regañando.

Aún así, Carreño analiza todo el panorama y acepta que sus pares no son los culpables de todos los males que aquejan al fútbol. Muchos de los familiares que le explotan el celular a llamadas durante el día son los responsables de que los agentes tengan entrada liberada al fútbol formativo. Influenciados por lo que sale en los grandes titulares de la prensa chilena, el padre o madre de un chico de catorce años cree que porque su hijo esté con tal o tal agente tiene un futuro asegurado en el profesionalismo o, mucho más fantasiosos, un puesto asegurado en algún equipo del viejo continente.

“Eso es mentira, cuando dicen ‘si lo tiene X, sí o sí te lleva a Europa’. Mentira, aquí cualquiera te puede llevar. Entonces de repente digo, ¿por qué creen tanto en lo que sale en las redes sociales, en lo que sale en la prensa, si no todo es verdad? Creo que tienen que averiguar un poquito más y a mi me encantaría que en un minuto dado la asociación de agentes, junto con la ANFP, visite a todos los clubes y se explique cuál es la labor del representante, porque aquí los papás están muy involucrados en que los agentes se hayan metido mucho con los niños menores”, asegura.

Carreño se define como un hombre de una sola línea. Inquebrantable. Un tipo serio y que tiene mayores exigencias para sus representados que el talento con el balón en los pies. Educación, disciplina, profesionalismo. En ese orden, el agente ha definido una línea de trabajo que lo ha distinguido dentro del mercado. “Aunque seas el mejor jugador que tenga, si no me cumples ándate, no me interesa, chao”, comenta con firmeza. A sabiendas de que muchas veces el talento viene de los sectores más desprotegidos de la sociedad, Carreño no le niega la entrada a ningún chico que posea una situación difícil. Cómo no hacerlo, si él mismo se ve reflejado en esos niños de población que quieren ganarle a la vida y cumplir sus sueños.

“Yo vengo de población, tuve la gran suerte de que tenía papás cultos que me enseñaron, que llegué a la universidad, pero fueron casualidades de la vida nomás. Fueron oportunidades que aproveché, nada más. Por supuesto que voy a apoyar a un tipo de población, si yo vengo de ahí. Eso sí, voy a ser claro con él y voy a tener que decirle ‘compadre, yo necesito disciplina, seriedad, responsabilidad’, porque hoy día al jugador para marcar la diferencia a nivel internacional no le basta solo con el entrenamiento. Si el jugador quiere triunfar tiene que darle

un plus y eso significa que, después del entrenamiento, en la tarde tiene que hacer un trabajo físico, si no llega solamente a nivel país. No digo que haya excepciones, claro, algunos llegan con poco y talento, pero yo busco profesionalización por fuera”, explica en medio del bullicio que hacen las máquinas que preparan el café de los pocos clientes que van quedando en el local.

Carreño es categórico y no quiere que existan dudas sobre su labor con futbolistas jóvenes. Solo se involucraría con un jugador apenas tenga los 18 años y 1 un día cumplidos. El manager tiene jugadores desde la mayoría de edad en diferentes equipos y zonas del país. O’Higgins, La Serena, Universidad de Concepción, por nombrar algunos. Sin embargo, su estilo es diferente al resto. En su carta de presentación, no existen las *lucas* de regalo, los zapatos de fútbol de último modelo o los premios económicos por objetivos cumplidos durante la temporada. “Trabajo, nada más”, es la frase que mejor define la labor del agente con el futbolista.

Llevarlo a su máximo potencial y no cobrarle ni un peso son otros de los aspectos que caracterizan a Carreño como representante. De igual forma, pese a expresar sus máximos esfuerzos y buenas intenciones con sus clientes, algunos futbolistas han optado por abandonar su barco e irse con otros agentes del mercado. En la mayoría de los casos, por la ambición de aumentar los dígitos de su cuenta bancaria. Matías Campos Toro es el futbolista más emblemático que abandonó al presidente de la asociación de agentes.

El ex jugador de la “U” era representado por Carreño hasta que un día, “endosado y embobado” por el dinero que le ofrecía Fernando Felicevich por unirse a su agencia y los consejos de algunos compañeros de la Selección Chilena que lo alentaban a irse, terminó por romper su lazo más estrecho con el agente proveniente de la banca y se fue a los brazos del empresario argentino.

Campos Toro llevó a Felicevich a tribunales en julio de 2023, acusando al argentino del no pago de \$112 millones durante los años 2014 y 2017. Finalmente, el Cuarto Juzgado de Garantía de Santiago sobreseyó la causa en mayo del presente año, luego de que “las partes tuvieron un acercamiento que rindió frutos, superando con ello cualquier diferencia y/o controversia que pudieron haber tenido”, según informa el diario La Tercera.

El futbolista fue contactado para este proyecto con el fin de que pueda entregar su versión sobre la situación en que se vio involucrado. Sin embargo, la causa judicial que interpuso contra *Fefe* todavía estaba en curso, por lo que se negó a entregar un testimonio.

El quiebre de un vínculo con sus representados siempre ha sido ingrato para el veterano agente. Un acto de tal deslealtad siempre perdurará en su memoria. No obstante, Carreño, al igual que otros asesores, se pone en los botines de los futbolistas y prefiere no guardar rencor, sino más bien comprender los motivos de sus acciones. Más aún en estos casos, en que los futbolistas se encandilan con una gran cantidad de dinero que podría darle un giro a sus vidas y la de sus familias.

“Siempre he tratado de entender al jugador. Él no se va porque está mal conmigo, se va porque le están ofreciendo dinero y, en un alto porcentaje, los jugadores vienen de poblaciones, la San Gregorio, El Castillo, la José María Caro, La Legua. Creo que la carrera es corta y si te ofrecen cien millones te tienes que ir. Para mí el jugador no es el culpable, sino la forma en que actuó el representante, eso es lo que me indigna”, confiesa con cierto grado de emoción.

En un par de años más, Carreño piensa jubilarse. Su vigencia en el rubro de la representación tiene fecha de expiración, por lo que aprovecha cada minuto de sus días en reuniones de la asociación de agentes y en transmitirle su experiencia a la nueva camada de agentes que viene. En las tantas conversaciones que ha tenido con estos jóvenes, ha sacado como lección que quieren todo rápido. El dinero, el éxito y la fama en los portales de internet.

Un pecado que, en mayor proporción, cometen los jugadores de fútbol y del que Carreño se lamenta profundamente, por lo que se limita a pedirles encarecidamente que no apuren el ritmo de los momentos que suceden en sus vidas. Aunque en muchas ocasiones sus consejos no han sido atendidos, el agente valora todas las relaciones laborales y sentimentales que ha forjado en su trabajo. En ningún momento se le ha cruzado por la cabeza un sentimiento de venganza contra un jugador o alguna jugada para sacar un rédito económico a su favor.

“No me interesa ser millonario”, asegura. ¿Y qué es lo que le interesa entonces?, se le replica de vuelta. “Que el jugador cuando se retire del fútbol diga ‘este tipo me enseñó a ahorrar, a invertir bien, no me sacó ni un peso y siempre fue responsable con mi futuro. Eso es lo que a mí me llena de orgullo. Y eso lo transmiten para los otros futbolistas, entonces a mí me llegan

a ofrecerse varios para trabajar porque han dicho ‘este tipo es correcto’. Así de simple”, comenta.

El ocaso de su carrera se acerca y el agente ya comienza a fantasear con el día en que termine de representar a jugadores profesionales. “¿Sabes cómo veo el futuro?”, pregunta retóricamente después de haber terminado su vaso de agua. “Dejando un legado en el país y en el fútbol. Poca gente puede hacerlo y presumir de ello. Creo que en el fútbol chileno voy a dejar un legado en crear y profesionalizar un ente como los representantes de fútbol en Chile. Gente importante para todas las transacciones porque para comprar un jugador no se le pregunta a él mismo normalmente, se le pregunta al agente. Como siempre le digo a mis pares, dejaré un legado a nivel internacional en el que siempre el objetivo es la asociación, *porque los egos me los meto en el trasero*. Ayer mismo cuando tuvimos reunión les dije ‘ustedes saben muchachos, yo no creo en los egos, yo creo en los hechos, y el hecho mío es crear esto’”, sentencia.

...

202306-2267. La cifra, número o código es llamativo. Nuestros ojos se posaron rápidamente en el extraño dígito que se aprecia con regularidad en cada descripción de las redes sociales de la agencia de representación Pro Sports Chile. Su LinkedIn e Instagram lo portan con orgullo. Tal parece que para la empresa es un sello distintivo que merece ser enmarcado. Y cómo no serlo, si este patrón sin sentido de números es el reconocimiento más importante que le puede otorgar la FIFA a cualquier representante de fútbol, la licencia oficial de agente y Pablo Rodríguez Castro es uno de los pocos representantes nacionales en contar con una de ellas.

“A finales del 2022, FIFA sacó una circular donde quería regular la industria de los agentes. Instauró unos exámenes de calificación y evaluación para acreditarse como representante. La verdad, me resultó muy sencillo”, confiesa mientras termina de ordenar su café.

Nacido en Concepción, Rodríguez se crió en su hogar con los colores amarillo y negro del Fernández Vial. De niño, adolescente y hasta sus primeros años de adultez, le tocó ayudar a su equipo desde la tribuna, alentando en las buenas y malas campañas del club sureño. Con el título de ingeniero en administración de empresas ya en sus manos y su conocida afición por

el aurinegro en la zona, un dirigente le pidió si le podía echar una mano en una situación económica y administrativamente complicada del club.

Así, el niño que alentaba todos los domingos al Vial en el Estadio Municipal de Concepción ahora ya casi tenía un asiento en la directiva. Rodríguez caminaba por los pasillos del club y empezó a formar lazos estrechos con los empleados y, especialmente, con los futbolistas del primer equipo y el fútbol joven. Pudo ver con detalle el crecimiento de muchos chicos, desde las primeras categorías en las que se integraron al club hasta el momento en que les tocó sentarse a firmar su primer contrato como futbolistas profesionales.

Muchos de ellos no entendían qué era un contrato, cuáles eran las condiciones con las que iban a firmar con el club o cuánto dinero podían llegar a ganar en su primer acuerdo en el Fernández Vial. El ingeniero fue la brújula de muchos jóvenes futbolistas del sur del país, ayudándoles a interiorizarse en materias totalmente alejadas de lo que era la pelota y el entrenamiento duro de cada día. En ese momento, a Rodríguez se le prendió la bombilla y vio una oportunidad de trabajo que se podía expresar.

Casi terminada la primera década de los 2000', un conocido futbolista suyo que se formó en el Vial estaba empezando a alistar sus maletas para retornar a Chile. Luego de un paso por el Querétaro del fútbol mexicano, el experimentado jugador tenía todo hablado para negociar un nuevo contrato con Cobreloa, pero hasta hace poco había terminado su vínculo con el representante que lo había llevado al club norteamericano. En ese instante, y recordando sus primeros pasos por el equipo aurinegro, levantó el teléfono de su amigo y fue al grano. "Pablo, esta es la oportunidad".

Sin tener que empezar desde lo más bajo para escalar dentro del circuito, Rodríguez ya pisaba fuerte y empezaba a hacerse un nombre dentro del mercado en su primera experiencia como representante. Ya han pasado 15 años desde que fundó su agencia de representación y hoy camina como un veterano del juego.

Se mueve cada semana entre Viña del Mar y Santiago para visitar a sus jugadores representados o llevarlos al nutricionista que es *partner* de su empresa. Justamente, ese 2 de agosto retornaba con su imponente camioneta negra desde la quinta región. Venía con dos horas de retraso y aún así, entre los vidrios empañados y mojados por la torrencial lluvia que había

caído en la capital, se le podía ver en las afueras del Tavelli de Manuel Montt, dándose cinco minutos para fumarse uno de los últimos puchos que le quedaban en la cajetilla antes de entrar a la entrevista.

“Siempre he sido hincha del fútbol, entonces vivir y sumergirme en este mundo me resultó súper interesante. A todos los que nos gusta la actividad, de alguna u otra forma, queremos estar ligados. Mi sensación en ese primer negocio que hice fue, en primer lugar, que podía ser útil en la industria y ayudar a este amigo que quería negociar un contrato porque él no consideraba tener las armas para hacerlo. Y en segundo lugar, cosa importante también, encontré que era un negocio rentable y me resultó atractivo crear una agencia de representación”, explica en sus primeras palabras.

A su lado, trabajan un nutricionista, un encargado audiovisual, un encargado de imagen y otro de marketing. Todo este personal humano compone la agencia de representación Pro Sports Chile. Y aunque ha intentado por activa o por pasiva tener un ayudante que lo acompañe en el asesoramiento con el futbolista, los negocios no le han resultado como hubiera querido. Por lo mismo, se siente más cómodo siendo él quien encabece las conversaciones y construya todos los vínculos con los jugadores que piensa reclutar. “En definitiva, esto se trata de negocios, remuneraciones y del futuro del futbolista. Pero siempre hay vínculos, y ahí es importante la relación de confianza que se genere con el jugador”, sostiene.

Pablo Rodríguez está en el lugar que siempre quiso estar. Teniendo la cantidad de futbolistas justa para atenderlos a todos y con un reconocimiento en el mundo futbolístico que incita a que muchos deportistas toquen su puerta para trabajar junto a él. De momento, Rodríguez maneja casi en solitario su negocio con destreza y tiene bajo su alero a futbolistas de distintas edades. Entre sus filas se puede encontrar desde una joven promesa de 16 años como Yair Guzmán, que ya empieza a mostrar destellos de su talento al fútbol sudamericano, hasta un experimentado futbolista de cuarenta años como Osvaldo González, que a final de temporada colgará los botines y dejará de ver los estadios criollos repletos en primera persona.

El reducido número de jugadores que posee no es un problema, sino más bien un alivio. Su salud mental y tranquilidad se lo agradecen. Entre 25 y treinta futbolistas es un número que puede sostener. Durante años, ese ha sido el estilo de trabajo que le ha permitido sentirse a

gusto, pues tiene una relación directa con sus representados y les dedica el tiempo necesario que requieren cada uno de ellos, revisando personalmente cada caso.

El agente es sumamente selectivo a la hora de comenzar a representar a un futbolista, más aún si se trata de un menor de edad. Rodríguez no se hace problema en admitir que tiene cierta aprehensión con la representación de jóvenes, a pesar de contar con la calificación que hoy exige la FIFA para asesorarlos. Uno de los motivos para poner marcha atrás en esa materia es el alto grado de apuesta que significa asesorar a un pequeño futbolista.

“Prefiero tomar a los jugadores a los 18 años porque desde los quince en adelante pueden pasar un millón de cosas y al final no se genera nunca un negocio. Por otro lado, ellos todavía están en un proceso de aprendizaje que es incómodo interrumpirlo y en el que no es necesario involucrarse si es que tiene un buen apoyo de la familia. A veces se generan expectativas erradas respecto al trabajo del representante y los termina sacando de foco”, asevera con calma.

¿Qué es lo que están buscando en un representante?, es la pregunta que siempre le hace Rodríguez a los padres y madres luego de que le suplicaran que asesore a su pequeño. “Lo único que te pido es que mi hijo tenga un contrato profesional”, le responden algunos, pensando que bajo la representación de Rodríguez el muchacho ya tiene un pie puesto en el fútbol de alto rendimiento. “Yo quiero que usted lo lleve a Europa”, le dicen otros más entusiastas. En más de una ocasión, Rodríguez se echa las manos a la cabeza, extrañándose de las barbaridades que tiene que escuchar a diario. La cruda verdad de todo esto la tiene el representante de Pro Sports Chile, que tiene que pelear en su día a día por compatibilizar las expectativas de jugar que tienen los chicos con la realidad

“A nadie le regalan un contrato, si tú no tienes condiciones como periodista no te van a ofrecer a la puerta de tu casa un contrato de trabajo. Si el futbolista tiene condiciones, se desarrolla profesionalmente y nos hace caso a nosotros, claramente va a tener más probabilidades de llegar a firmar su primer contrato, de llegar a una selección menor y que sea visto por los *scouting* de los clubes más importantes de América. Muchas veces los padres creen que sus hijos tienen que ser titulares y cuando van a la banca se enojan con los formadores. Ese tipo de cosas son frustrantes, que los padres tengan una sobre expectativa de la realidad. Todos los padres creen que sus hijos son los mejores y es válido, pero hay que tener un cierto análisis objetivo”, expone Rodríguez con una pizca de fastidio.

El agente se ha subido a muchos aviones y conoce la realidad del resto del mundo. Los jóvenes brasileños, argentinos o uruguayos firman sus primeros contratos profesionales a los quince años, junto a un representante que ya los viene asesorando desde más pequeños hace algunos años atrás. En cambio, el futbolista nacional viene con un atraso importante en su formación, un periodo de su crecimiento que lo toma de manera lúdica, para jugar unas pichangas con los compañeros de su categoría y entretenerse durante el día.

En estos casos, el agente rechaza la oferta de los padres y les dice tranquilamente, con la poca calma que le queda, que no es necesario que firmen con su agencia. Ahora, cuando Rodríguez observa que puede aportar en el desarrollo de un chico que tiene las cualidades futbolísticas y el compromiso que busca en sus criterios de trabajo, se involucra al máximo por desarrollar su carrera en base a los tres pilares fundamentales del representante.

El primero de ellos se desarrolla en el marco legal. La experiencia del agente y su conocimiento en la oferta y demanda del mercado le permiten preocuparse únicamente en la revisión detallada de las condiciones contractuales que le ofrecen a sus futbolistas en las ofertas laborales, especialmente en lo estipulado en el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores que exige la FIFA.

En segunda instancia, se debe potenciar al futbolista desde el punto de vista del *marketing*. Rodríguez se preocupa, junto a su equipo, de promocionar a sus representados elaborando informes que contengan información relevante en el ámbito social y deportivo del futbolista. En un refinado trabajo de *scouting*, prepara decenas de carpetas con el porcentaje de aciertos de pases o partidos jugados a lo largo de la temporada para, posteriormente, hacerselo llegar a los clubes. “Mira, aquí hay un defensa central interesante que puede cumplir con los parámetros que el club está buscando”, les comenta.

Finalmente, el tercer pilar se encuentra precisamente en el fútbol formativo y en el acompañamiento que debe recibir un menor de edad en su camino hacia la profesionalización. Rodríguez observa la situación de cada joven y brinda ayuda económica, psicológica y deportiva en el caso que lo requiera.

La suma de estos tres aspectos terminaron por llamar la atención de Rodríguez para asesorar la formación de Yair Guzmán, el único futbolista menor de edad dentro de su cartera. El artillero de 16 años se encontraba en una situación contractual compleja. Sus buenas actuaciones en la cantera de Cobresal provocaron un fuerte interés por parte de Colo-Colo y Universidad Católica. Ambos elencos capitalinos comenzaron a disputarse la carta del goleador y consultaron el valor del atacante a la dirigencia minera.

El club norteño no estaba dispuesto a dejar partir a su gran proyecto por una cifra irrisoria, por lo que le ofreció un contrato profesional. En primera instancia, los padres del menor tuvieron las intenciones de negociar por cuenta propia en esta triangulación. Sin embargo, ante su poco conocimiento en los montos económicos y cláusulas de rescisión, la situación terminó por sobrepasarlos. En ese momento, le presentaron el caso a Pablo Rodríguez. El agente rápidamente se interesó y encaminó las tratativas a buen puerto, convirtiendo al seleccionado nacional en el futbolista más joven en la historia de Cobresal en firmar un contrato profesional. “Los intereses míos coincidían con las necesidades del jugador y los padres. Por eso me abrí a la posibilidad de representarlo a tan corta edad”, confiesa.

Desde inicios de este año, Pablo Rodríguez fue elegido por sus pares para comandar la vicepresidencia de la Asociación Gremial de Agentes. En general, su relación con los demás colegas es buena y cordial. Es amigo de muchos representantes y de otros no tanto. Al igual que las compañías de telecomunicaciones se pelean los clientes, los agentes también se disputan a los futbolistas y, en algunas ocasiones, ha vivido jugadas de roce con sus colegas. Coincidentemente o no, estas se han dado con la agencia del representante que no está dentro del gremio y que controla a la gran mayoría de jugadores del fútbol chileno, Fernando Felicevich.

El reloj casi marca las nueve de la noche, los trabajadores del café ya casi dismantelaron todas las mesas y nos advierten que en diez minutos más bajan las persianas del local. Luego de contar en largo su negativa como agente sobre la captación de pequeños futbolistas, Rodríguez confiesa que respeta los otros métodos de trabajo que ejercen sus colegas con los jugadores menores de edad, incluso en aquellos vínculos que se incumplen las condiciones que se juraron respetar en un inicio. No obstante, luego de apurarse en tomar los últimos sorbos de su americano, el ingeniero recula en sus dichos y vuelve a asumir su papel como vicepresidente

del gremio de agentes, manifestando su inquietud por la cantidad de irregularidades que suceden en estas relaciones de trabajo.

“Esta que les conté es mi forma de trabajar. Otros tendrán la suya y es válido también. En verdad, no sé qué tan legítimas son, por lo menos a nosotros nos interesa mucho que se respeten las condiciones de regulación que establece la FIFA, sobre todo con los menores de edad. Sentimos que hay mucho por trabajar porque hay demasiado espacio para mentir y realizar falsas expectativas a los padres y niños. Con los chicos desde los 18 años en adelante no hay problema, que los tome cualquiera, pero si son menores de edad, bueno, que se haga todo de acuerdo a la normativa de la FIFA”, desea el penquista.

...

Desde que tiene uso de razón, sus sueños estaban relacionados con un balón de fútbol. Partió formándose en la “U”, pero la quiebra y los tiempos revoltosos de fines de los años ochenta en el equipo laico hicieron que su destino cambiara de carril hacia la comuna de Las Condes, la casa de la Universidad Católica. Desde su domicilio en La Reina, Alex Varas tenía que tomar una de esas “micros eternas” y caminar cinco cuadras hacia arriba para llegar a entrenar al viejo San Carlos de Apoquindo.

El portero de la casa cruzada lo veía entrar con un par de bolsas plásticas puestas encima de sus zapatillas para evitar el lodo que cubría toda la avenida. Terminaba de entrenar a las seis de la tarde, cuando la oscuridad ya se había apoderado del cielo, y regresaba a su hogar a las nueve de la noche, para cenar, estudiar y dormir. Desde los quince hasta los veinte años, esa fue la rutina de Varas durante seis de los siete días de la semana. Tal sacrificio y dedicación nunca le importó al joven, pues sabía que sus entrenadores lo estaban formando para convertirse en el arquero del futuro en la Católica.

Pasos por seis equipos del fútbol nacional y siete apariciones con la camiseta de “La Roja” resumen los casi veinte años de carrera de Varas, que en el 2008 decidió colgar los guantes en el puerto de la quinta región, teniendo un último y breve paso por Santiago Wanderers. “Yo solo quería jugar y el hecho de haber defendido la camiseta de algún equipo, haber sido campeón y haber representado a tu país en alguna instancia fue un ciclo bonito. Al final, todo termina y tampoco vivo del recuerdo”, confiesa Varas, en medio del paso apurado de cientos

de personas que caminaban alrededor de la cafetería Dulce Luna en el primer nivel del Mall Plaza Egaña.

Sus casi dos metros de altura y un perfume que podía olerse a metros de distancia dejaban entrever la llegada de una persona que llamaba la atención a donde sea que fuera. De chaquetón negro y polera del mismo color, entraba al local con un paso displicente que no hacía parecer que venía con quince minutos de retraso a la charla. “Un espresso doble”, pidió rápidamente mientras encendíamos la grabadora.

Apenas anunció su retiro de las canchas, las interrogantes sobre a qué se dedicaría en el futuro comenzaron a rondar en su cabeza. No se decidió ni por la carrera de director técnico o preparador físico, los rubros comunes por los que apuestan los exfutbolistas, hasta que un día pudo dilucidar sus pensamientos. El año 2009, Alex Varas retornaba al mundo del fútbol, pero esta vez como un nuevo representante en el mercado. Un agente “medio especial”, contrario a las nuevas tendencias y que emplea una metodología de trabajo *old school* con los jugadores que decide asesorar.

La agencia del ex portero no tiene un nombre como las demás empresas, no cuenta con Instagram, LinkedIn o una página web que contenga referencias básicas de sí misma o sus representados. Erick Wiemberg, defensa de Colo-Colo y uno de los rostros más importantes de la agencia de Varas, figura en la reconocida base de datos Transfermarkt como “jugador sin agente”. En esta ocasión, nos reunimos con un representante “fantasma” del mercado nacional.

“Mi empresa es una de asesoría deportiva, nunca le puse un nombre falso o de fantasía. Soy muy poco amigo de las redes sociales, creo que son dañinas para el jugador. Las críticas pueden tirar para abajo a un jugador que no está bien de la cabeza y a uno que está muy eufórico lo tiran muy para arriba. ¿Y después cómo lo bajamos? Entonces las redes sociales hacen lo suyo de forma negativa también. Sé que es un sistema de *marketing* para venderse, pero yo lo hago a través del vocablo”, afirma con seguridad.

El oriundo de La Reina no ha dejado de lado los estudios y sigue reforzando sus capacidades para el rubro de la representación. Cuenta con un título de Gestor Deportivo y está a nada de obtener otro como Coach Ontológico. “Los jugadores que trabajan conmigo saben el potencial que eso tiene, pero no es algo que te venda”, comenta decepcionado. “Hoy, el jugador de fútbol

busca al representante. Dicen ‘oh, el representante de Vidal, ¿donde le firmo?’. No les interesa hoy todo lo que le puedes entregar desde lo humano y la experiencia, para agarrar su carrera y mejorar en su vida. Yo me he preparado para eso”.

Pese a no ser amigo de las cámaras de televisión ni de las plataformas digitales, Varas no se inquieta y sabe que puede llegar a representar buenos talentos. Carlos Muñoz y Sebastián Ubilla, futbolistas con los que el agente compartió cancha en Wanderers, fueron los primeros que confiaron en él y los acompañó en unas de sus mejores etapas dentro de sus carreras. Las buenas experiencias de los deportistas junto a Varas comenzaron a replicarse en las calles de Playa Ancha y, luego, empezaron a correr por diversos estadios a lo largo del país.

Sin embargo, la capacidad de Varas de brindar un trato humano a sus representados no es considerada por él mismo como su máxima virtud. El agente, a diferencia del resto de sus pares en el mercado, conoce a ras de césped la actividad. Por lo tanto, tiene un don especial para observar a futbolistas fuera de órbita o que al menos proyectan un futuro con un mayor grado de éxito.

Precisamente, Varas y Wiemberg cruzaron sus caminos en 2017. Por aquellas cosas del destino, el representante se detuvo a observar un cotejo de la Tercera División del fútbol criollo. Un sólo jugador llamó su atención, se trataba de un joven defensor zurdo de 23 años de Deportes Valdivia. Varas vio potencial en él y rápidamente cerraron el trato.

Junto al mánager, el futbolista ha logrado un desarrollo deportivo extraordinario. Tras dos años después de sellar su vínculo con Varas, el futbolista nacional consiguió el anhelado objetivo de cualquier jugador, debutar en la división de honor del fútbol nacional. Lo hizo vistiendo el uniforme de Unión La Calera. No obstante, la vida aún tendría otro tipo de planes preparados para él.

Su desempeño en el cuadro cementero llamó la atención de varios clubes nacionales e incluso fue nominado a un par de microciclos de la Selección Chilena. Hoy, la carrera de Erick Wiemberg ha alcanzado tal cúspide que se encuentra en Colo-Colo. “Me he especializado en tomar buenos jugadores que por A, B o C motivos estaban muy abajo o nadie los veía. Creo que esa es mi mayor virtud, ver donde otros no ven”, asegura Varas.

No obstante, hay un segmento de futbolistas con los que Varas no está dispuesto a trabajar. Según cuenta el agente, los jóvenes futbolistas se mal acostumbraron a un mercado en que los representantes los buscan cada vez más pequeños, con ofrendas de dinero y lujos que los cautivan en un abrir y cerrar de ojos. Por eso, la empresa del ex seleccionado nacional tiene en sus filas únicamente a jugadores mayores de edad, la mayoría de ellos juega en la categoría de honor y los restantes en la Primera B del fútbol chileno.

Durante sus años en la actividad, Varas ha observado una serie de barbaridades, entre ellas el asesoramiento de infantes de apenas doce años de edad. Para el representante, este tipo de operaciones realizadas por parte de sus colegas son una completa locura. La película la tiene clara Varas, un futbolista debe firmar un contrato de representación una vez que se acerque a su debut profesional.

A pesar de su molestia, comprende los motivos que han incitado a que sus pares tomen este tipo de decisiones. En muchas ocasiones, el dinero que recae en ellos por la venta de jugadores va destinado a solventar sus techos y las necesidades de sus familias.

“Yo no satanizo los métodos para nada, pero hay formas y formas de hacer negocio. Separo las aguas en este punto porque todos tenemos que pagar cuentas. Yo tengo que vivir, pagar el colegio a mis hijos, esto es mi trabajo. Ahora, ¿cómo tú generas ese dinero?, ahí está la diferencia”.

A diferencia de las travesías en “micros eternas” y los sacrificios que hacía Varas en su adolescencia, hoy el jugador joven quiere todo muy rápido con el menor esfuerzo posible. “Los clubes y las mismas empresas de representación han aburguesado a los futbolistas al darles muchas cosas materiales, en prometer cosas que no van a cumplirles a todos. Entonces, el jugador te demanda un nivel de exigencia que no estoy dispuesto a cumplir, porque así se les mata el hambre de triunfo. A mí no me interesa hacer eso y no voy a entrar en esa dinámica”, sentencia sin titubear ni un instante.

Varas es fiel creyente de su metodología de trabajo y la meritocracia, por lo que esta realidad no le entra en la cabeza. Sus charlas con algunos futbolistas jóvenes que intenta captar terminan rápido, apenas el jugador deja entrever que quiere algo más que su propio desarrollo personal y futbolístico.

- “Mira, yo trabajo así, tengo estos logros y he hecho estas cosas”, les dice Varas a los jóvenes, presentando su carta de trabajo.

- “Bueno, ¿pero qué me ofreces?”, le replican de inmediato.

- “No te ofrezco nada. Solo trabajar, ayudarte, guiarte, acompañarte y buscar las opciones que sean ideales para tí”.

- “Pero es que el representante de allá me da zapatos, el otro me compra una casa y el otro también me ofrece plata para mi familia”.

“Y así no se puede”. Esa conclusión puede sacar Varas en un panorama que observa difícil de cambiar. Aún así, prefiere ver el lado positivo de las cosas y sabe que aún existen futbolistas que valoran su dedicación a este deporte. El ex portero se sienta cómodamente en su sillón y mira entre treinta y cuarenta partidos durante la semana sin mayores problemas. Tras ello, Varas se siente con la competencia de llamar a Ignacio González, portero de Everton de Viña del Mar y uno de sus representados, para charlar largo y tendido durante una o dos horas, marcándole los aciertos y errores que cometió el futbolista en el partido del domingo.

Sus representados saben que cuentan con la ayuda de un tipo que está dispuesto 24/7 para lo que necesiten. La dedicación de Varas por la representación es de jornada completa, día y noche. No hay descanso. Por ello, su modo de trabajar no le permite asesorar a un gran número de futbolistas, pero tampoco a una cifra intermedia. Él prefiere trabajar con un esquema de fútbol. Once futbolistas, un jugador por puesto.

“Imagina tener a 200 jugadores. Yo no podría trabajar con ese volumen. No les puedes prestar la atención que necesitan y los comienzas a considerar como un número. Es como en los colegios, pero el mío sería uno personalizado. Para mí un humano reviste algo demasiado importante”, asegura.

Tal como están las cosas en el mercado, muchas veces Varas siente que no puede competir. Una sensación que también experimentan gran parte del resto de sus colegas. La gran inquietud

de los representantes se traslada a la lucha que deben enfrentar jornada tras jornada frente al abismal poder adquisitivo que poseen las grandes empresas de asesoramiento del país.

Respecto a Vibra Fútbol, AIM Fútbol, Mundo Futuro y 433, la empresa de Varas puede ser catalogada como una pyme. Cada peso que gana lo invierte en su negocio, pero también cada peso que gasta en un vuelo, zapatos o proteínas para sus futbolistas le duele a su bolsillo. Actualmente, su mayor desventaja es ofrecer un servicio intangible a futbolistas que son persuadidos fácilmente por grandes montos económicos y, en algunas ocasiones, por falsas expectativas de representantes que les llenan la cabeza de pájaros.

“Todos quieren estar al lado del representante exitoso, que se baja de un buen auto y tiene a la figurita del momento. Ahora, eso no significa que sea un buen agente. La representación es más que hacerle un buen contrato a un jugador. Yo te voy a vender, te voy a ayudar, conmigo vas a crecer como jugador y ser humano”, destaca.

Aunque persevera luchando en su trinchera con una cantidad limitada de recursos, Alex Varas no se preocupa. Mientras observa de reojo a su café, el representante asegura sentirse tranquilo a pesar de todo. La situación todavía le permite trabajar en solitario, como él disfruta. Aún no ha llegado el momento de sentarse a analizar fríamente una posible asociación con otros agentes o unirse a una de las grandes empresas de representación del mercado de jugadores. Aunque eso signifique transar con su filosofía de vida y trabajo, no lo descarta.

“Nunca digo nunca porque no se saben las necesidades que uno pueda tener laboral o económicamente. Pero hoy, mientras pueda pelearla de este modo, lo voy a hacer. No sé hasta cuándo porque cada vez está más difícil. Hasta ahora llevo trabajando así varios años y ojalá pueda hacerlo toda la vida de esta manera. No teniendo que entregarme a los poderosos o a quienes manejen este negocio por tener un peso más en el bolsillo. Ojalá pueda seguir viviendo así”, reflexiona.

## MÁS ALLÁ DEL APELLIDO

- Oigan, me invitaron a una fiesta hoy. ¿Puedo ir? – pregunta inocentemente Franco.

- Bueno, pero a las once te pasamos a buscar – contesta en seco su madre.

- ¿Pero cómo? Si a las once está recién empezando.

- Hasta las doce entonces, lo tomas o lo dejas. Tú elegiste este camino del fútbol, ¿recuerdas?

- Ya, bueno... – termina regañando el joven.

Cuando el reloj empieza a acercarse a la medianoche, Franco Garrido se aleja de las luces de discoteca y del parlante que retumba con reggaeton de fondo para llamar a sus padres y pedirles, por favor, que lo vengán a buscar. Después de un pequeño rato de vida social, simplemente se aburríó y quiere volver a su hogar. En realidad, Garrido nunca ha sido un chico de la noche. Actualmente tiene 16 años y desde los ocho cumple una rutina que le impide ir a los cumpleaños de sus amigos los viernes, tener largas vacaciones durante el verano o quedarse despierto hasta tarde.

Actividades que cualquier joven de su edad no tendría problema en hacer, pero él lo afronta con gusto. Franco Garrido es uno de los delanteros de la categoría Sub 16 de Colo-Colo y no puede distraerse un instante para cumplir su sueño de ser futbolista profesional. Cada entrenamiento de la semana en el Cacique es una prueba de fuego para luego ser citado en el partido del fin de semana. Algo que el jugador ha entendido desde muy pequeño, llegando al punto de decirle a su madre con diez años que no lo deje ir de vacaciones para entrenar y pelear un puesto en el equipo titular del club.

“Él sabe que cada día es un paso y que se está jugando el puesto, porque aquí nadie está seguro en el equipo, la presión es todos los días. Entonces está tan enfocado y tan seguro de lo que quiere, ¿cómo no lo vamos a apoyar? Ahora, si me dices ¿él va a llegar a ser profesional? Ha mejorado mucho, escucho comentarios de mucha gente que lo ve y ha demostrado que

merece estar ahí. Pero es súper relativo porque de treinta llegan diez, entonces nadie sabe. Yo te podría decir ‘sí, va a llegar’, pero no lo sé”, dice la madre de Garrido.

En Palena #3152, Barbra Caszely se refugia del fuerte temporal de vientos y lluvias que afectó gravemente la noche anterior a la Región Metropolitana. Entre postes de alumbrado público caídos y árboles que impedían el tránsito en las calles de La Florida, se encontraba el restaurante Punta Brasa, un emprendimiento que ella junto a su esposo Sergio empezaron hace un par de años atrás. Luego de sentarse en una de las tantas mesas del recinto y pedirle al mozo unas pequeñas empanadas de queso y pino para compartir, empezó a relatar los inicios de la relación entre Garrido y un balón de fútbol.

El pequeño desde que aprendió a dar sus primeros pasos, cuando la familia aún vivía en Pirque, siempre estuvo corriendo detrás de una pelota. Los dinosaurios, robots y autos deportivos nunca llamaron su atención. No fue hasta la edad de cinco años cuándo recién comenzó a percibir al deporte rey desde una mirada diferente, un poco más profesional. En La Araucana, escuela de fútbol de Colo-Colo ubicada en La Florida, Garrido aprendió a coordinar sus movimientos en el terreno de juego, el trabajo en equipo y conceptos claves para triunfar en el balompié.

Tres años más tarde, durante un día de práctica normal, se acercaron al entrenamiento un par de profesores que portaban un buzo con el indio en el pecho. Garrido estaba tranquilo y realizó lo que siempre ha sabido hacer y aquello que lleva en la sangre, goles. Sus buenas actuaciones le permitieron ser convocado para entrenar durante una semana en el Estadio Monumental. Luego del séptimo día, un mar de sentimientos encontrados invadieron a la familia, pues el pequeño vestiría los colores de la categoría Sub 8 del elenco popular.

Barbra es una de las hijas de Carlos Humberto Caszely, histórico jugador de la Selección Chilena y de Colo-Colo. El “Chino” ha seguido de cerca y con mucha atención la prematura carrera de su nieto. En sus inicios, viajaba con la familia siempre que a Franco le tocaba jugar fuera de la capital, sin perderse un minuto de su desempeño en el campo. Con el paso de los años, Caszely viaja cada vez menos fuera de Santiago, pero eso lo remedia sin problemas su hija Barbra, que graba cada jugada y gol de Garrido para que después las puedan disfrutar y analizar en familia.

Franco Garrido Caszely. Aunque todos lo nombren por su primer nombre y apellido, es imposible no reconocerlo como el nieto del máximo goleador en la historia del conjunto albo. Desde que fue seleccionado para jugar por la categoría sub 8 del Cacique, su familia tiene que aguantar hasta el día de hoy que en cada cancha que Franco vaya a jugar se corra el comentario de que “este juega porque es el nieto de Caszely”. Barbra aprieta los dientes y trata de contenerse para no responder de vuelta, aunque a veces le ganan sus impulsos y se libera.

“Como mamá me da rabia porque Franco ha sido goleador en los últimos campeonatos y mi papá no está ahí al lado del arco metiendo los goles. No se sabe el sacrificio que él hace detrás, un niño tan chico pero bueno, tiene esa carga. Me molestan esos comentarios y nunca hablo... Bueno, la otra vez sí hablé, me descargué en mi Instagram porque de verdad que ya era mucho. Dije, pero por qué la gente es tan malintencionada, él está ahí por sus propios méritos, ¿cachai’? Ya no escribo más porque me dijo ‘mamá, ¿para qué respondes si a mí no me importa?’. Lo respeto y ya no me meto más”, dice entre risas.

Apenas recibe esos comentarios por redes sociales, toda su familia le pregunta si se encuentra bien o si necesita algo. “No, tranquilos, no me afecta”, los calma Franco. En un principio, su madre no se lo creía y se ponía en sus zapatos por la tremenda mochila de presión que ha llevado desde niño. Sin embargo, a medida que Garrido se ha ido destacando en las diferentes categorías del Cacique, los hechos han reafirmado las palabras que dijo desde un principio.

“Siempre dice que no le afectan esos comentarios y hasta el momento creo que en realidad no lo hacen, porque sino se iría para abajo en realidad. Tiene una personalidad fuerte que lo ha ayudado mucho, pero no le hemos dado mucha importancia en realidad. Cuando hacen comentarios no pescamos, él me dice ‘mamá, yo estoy clarito de lo que soy y lo que tengo que demostrarme a mí mismo, no tengo que demostrarle nada a nadie’, está así muy enfocado. Cuando lo entrevistan dice ‘obviamente hablo con mi abuelo, me da consejos y yo le pregunto cosas, pero él es él y yo soy yo y tengo que demostrar por mí mismo quién soy y lo que valgo’. Eso me deja más tranquila, que está clarito respecto a la mochila que lleva, porque lo van a comparar con el abuelo toda la vida”.

...

“Si tú tienes que entrenar a las ocho, yo no tengo por qué estar diciéndote ‘Franco, despierta’, tú tienes que despertarme a mí. Si tienes un partido y estás citado a las siete, tú me tienes que despertar a mí. Aquí el interesado eres tú, de ti depende todo. Si es para ir al colegio, por él que se queden todos dormidos, pero si es fútbol él es primero que te apura y dice ‘*ya po, vamos*’”, confiesa Barbra.

La alarma en la habitación de Franco Garrido suena a las siete en punto de la mañana. Luego de ducharse y tomar un contundente tazón de leche con cereales, se sube al auto familiar con su bolso deportivo listo y apura a sus padres para que enciendan los motores y partan velozmente al Estadio Monumental. Los jugadores de la categoría Sub 16 de Colo-Colo deben estar en la cancha de entrenamiento a las 8.30 horas, pero la ansiedad de Garrido por jugar fútbol causa que siempre llegue con media hora de antelación. Luego de un par de horas de entrenamiento agotadoras al mando de su entrenador Hugo González, vuelve a ducharse y se junta con Agustín y Santiago, sus mejores amigos dentro del equipo, para almorzar en las instalaciones del club.

Los tres compinches comparten curso y horario en el Colegio para Deportistas de Alto Rendimiento, C-DAR, por lo que se apuran en comer para llegar a la única clase que tienen durante el día. Casi una hora de distancia en micro les toma a los jóvenes futbolistas el trayecto desde Pedreros hasta Escuela Militar, donde casi siempre la profesora y sus otros dos compañeros de curso los terminan esperando alrededor de unos veinte minutos para iniciar la cátedra.

El horario de clases es acotado. Franco lo sabe bien, por lo que el espacio para las bromas y distracciones es mínimo. Dos horas y quince minutos por día es el tiempo que las jóvenes promesas albas se alejan de las canchas y gimnasios para enfocarse únicamente en los estudios. El reloj indica las 16.45 horas y Garrido nuevamente se pone la mochila en sus hombros para partir a la siguiente actividad del día. La jornada está lejos de terminar para el delantero del Cacique.

Tras despedirse de la recepcionista del establecimiento, el futbolista desciende los últimos escalones y camina hacia el vehículo blanco de su madre, que lo lleva esperando hace unos minutos. Barbra le pregunta a su retoño cómo estuvo su día y tras ponerse al corriente, emprenden rumbo a la siguiente práctica de Franco, esta vez personalizada. Garrido cada lunes

y miércoles visita a un preparador físico que le ayuda a sacar su mejor potencial en el terreno de juego. Aquello, es complementado con las sesiones de cada martes con el trabajo kinesiológico que realiza en un centro deportivo. Por último, ya pensando en el partido del fin de semana, el futbolista baja su carga física el jueves y realiza trabajos de orientación de movimientos y definición para calibrar su puntería de cara al pórtico rival.

El arrebol del atardecer embellece los cielos de Santiago. Franco desde hace un par de minutos volvió a su casa y se encuentra en su habitación, descansando. El reloj de pared marca las 20.00 horas, la cena está preparada y baja a la mesa para compartir junto al resto de la familia. Luego de comer, da las gracias y se encamina a lavarse sus dientes. Garrido sabe que en pocos minutos deberá acostarse y descansar. Las ocho horas de sueño son claves en el éxito de esta disciplinada rutina que ha realizado desde los ocho años.

El domingo es sagrado para Franco. Su familia lo tiene presente, aunque algunas veces lo hacen enojar cuando salen a comer afuera en su único día libre. Ni una mosca puede emitir zumbido alguno y mucho menos rondar en su habitación temprano por la mañana. El balón pasa a un segundo plano y ahora la almohada se convierte en su fiel compañero. Sus actividades durante el día son jugar PlayStation, dormir o estar echado en la cama durante horas, mientras que su familia se acostumbró a verlo deambular en pijama durante el día por cada rincón del hogar.

Sin embargo, sus planes pueden cambiar en un segundo apenas le envían un mensaje para jugar un baby fútbol durante la mañana o la tarde, el horario no importa. Sus mejores amigos o los compañeros de su hermana siempre lo hinchán para que vaya a las pichangas que se arman antes de que empiece una nueva semana de entrenamientos. Él va a todo, pero sabe los cuidados que hay que tener para no sufrir una lesión innecesaria y que el club no lo sancione por irresponsable. En un inicio, su madre se preocupaba mucho por eso y lo cuidaba para que no asista a todos los partidos que Franco aceptaba jugar, pero terminó por convertirse en una misión imposible, convenciéndose de que era buena idea por un consejo que le dio su padre Carlos Caszely.

“Si hay una pichanga a las ocho y otra a las diez, puede jugar las dos sin problemas, se nota que le gusta mucho. Igual lo dejamos porque algo que mi papá siempre dice es ‘Franco tiene que jugar mucho fútbol, tiene que hacer deporte’. Está bien que juegue, pero tiene que cuidarse,

si va a jugar baby fútbol no tiene que entrar fuerte. Él está claro en eso y va a pasarlo bien, no a jugar como en un entrenamiento”, explica.

...

El “Chino” siempre cuenta la misma anécdota. En medio de la pandemia, Caszely viajó junto al resto de la familia a ver a su nieto jugar un partido fuera de Santiago. Con la mascarilla que tapaba su icónico bigote y el jockey puesto, pocos asistentes en la grada principal podían reconocerlo. Franco Garrido entró a la cancha como titular en el once estelar de Colo-Colo y los contrarios no podían ante la velocidad del delantero. “Paren al número siete, es muy rápido”, “Cuidado con el siete”, gritaba desde la tribuna el público del equipo rival.

Todos alertaban de la peligrosidad de Garrido en el área contraria hasta que un asistente, quién sabe cómo, reveló al resto del público que el ariete era nieto del histórico futbolista nacional. De ahí en adelante, los gritos que en un principio ponderaban el desequilibrante estilo de juego del siete del Cacique se transformaron en ofensas y comentarios peyorativos hacia su persona. “Oye siete, *jugai*’ porque *eri*’ nieto de Caszely”. “¡El siete es muy malo!”.

Este tipo de comentarios nunca han afectado la competitividad deportiva de Franco. Una vez que pisa el terreno de juego, el joven artillero se olvida de la atmósfera que rodea al compromiso y sus oídos sólo prestan atención a las instrucciones de su entrenador y sus compañeros. Esta es la manera más eficaz que ha encontrado para demostrar su calidad goleadora y se debe en gran parte al apoyo de su familia y, especialmente, de su abuelo Carlos Humberto Caszely.

“Es una presión muy grande para él ser el nieto de un gallo que es más o menos conocido en el mundo, pero lo está trabajando. Está enfocado 100% en jugar fútbol y estudiar, porque tiene que seguir estudiando. Él sólo piensa en lo que quiere, lo que pretende y siempre busca cómo superar, y nosotros lo ayudamos, esto de ser identificado como mi nieto”, comenta el “Rey del Metro Cuadrado” mientras lee el periódico de ese 3 de julio acompañado de un cigarrillo en el Tavelli de La Reina.

Caszely y Garrido son eternos confidentes. Después de cada partido, se juntan a hablar sobre lo acontecido en el terreno de juego sin que nadie más los escuche. “¿De qué están hablando?”,

pregunta Barbra cuando los ve solos conversando. “Cosas de fútbol”, le responde cortante el “Chino”, esperando que se vaya para seguir la charla con su nieto.

Por sus veinte años de carrera en Chile y el extranjero, Carlos Caszely le transmite toda su experiencia a Garrido para ayudarlo a cumplir su sueño de ser jugador profesional. Así como hacía el “Chino” cuando defendía la camiseta alba y de la selección, le aconseja cómo comportarse fuera de la cancha, cómo moverse y enganchar dentro del área, cómo pegarle a la pelota para que el arquero no tenga ninguna posibilidad de tapar el tiro. Sin embargo, hay una misma recomendación que Caszely le traslada a todos los niños que se le acercan a pedirle fotografías o conversar cuando camina por las calles de la capital.

“En el área hay que tener el cuerpo caliente y la mente fría. En el medio campo tocarla de primera para que no te peguen, porque las patadas en esa zona duelen mucho. En el área no duelen esas faltas porque la emoción y adrenalina es tan fuerte que, si te pegan una patada, es penal y no te permiten sentir tanto dolor”, sostiene, recordando aquellos golpes que los rivales le propinaban cuando no lo podían frenar una vez que se dirigía al arco rival.

A diferencia de su frenético estilo de juego, Franco Garrido es un jugador más colectivo dentro de su categoría. “Él no es de pasarse a todos, sino que es inteligente para jugar. Él sabe jugar al fútbol”, concluye Caszely después de haber visto jugar a su nieto desde los ocho años. Seguridad y apoyo a su equipo dentro de la cancha es otra de las cualidades que más destaca el “Chino” de su nieto, condiciones que le han valido para ser elegido dentro de su categoría como el mejor compañero en distintos años.

“10% talento y 90% disciplina”, son las palabras de Carlos Caszely que resuenan cada noche antes de dormir en los pensamientos de Franco. Gran parte de esta potente frase es la que compone la personalidad de su querido nieto. Y es que es al joven artillero a quién se lo ve tras bambalinas cargando el saco que contiene los petos sudados rumbo hacia la lavandería del Monumental o incluso poniéndose los guantes para atajar un par de tiros al término de la práctica.

La mente y las energías de Garrido están puestas 100% en la meta de llegar a ser futbolista profesional. Para ello, el joven jugador cuenta con el asesoramiento de un nutricionista y nutriólogo, un preparador físico y kinesiólogos personales, todo lo que nunca tuvo su abuelo

para llegar a la cúspide del fútbol nacional y jugar en el extranjero. Sin embargo, Caszely sí tuvo la fortuna de entrar a la Universidad de Chile y estudiar Educación Física al mismo tiempo que jugaba al fútbol. Una carrera que le apasionaba y en que pudo desarrollar otros deportes que le sirvieron para mejorar sus habilidades y sacarle diferencia a sus rivales dentro de una cancha.

“La universidad tenía atletismo, básquetbol, voleibol, natación. Había muchas de estas disciplinas que yo estaba trabajando mientras que los otros chicos estaban descansando o durmiendo”, explica el ex jugador. No conforme con su primer título universitario, Carlos Humberto Caszely consiguió licenciarse en Administración de Empresas cuando partió a jugar un par de años al Levante de España y finalmente, una vez que colgó los botines, se recibió de periodista en la Universidad de Santiago de Chile.

Además de ganarse un puesto en Colo-Colo y la Selección Chilena, terminar sus estudios en el colegio y la universidad siempre fue una prioridad para el “Chino”. Por lo mismo, en la familia Garrido Caszely se realizó puertas adentro un pacto en que Franco debe obligatoriamente hacer una carrera universitaria, una exigencia en la que su abuelo estuvo muy involucrado y que le aconseja a cada niño que tiene los mismos sueños que su nieto. “Lo único que digo cuando voy a dar charlas es que, aparte de jugar futbol, estudien alguna profesión. Aunque sean buenos jugadores, tengan buenos recursos y consigan grandes contratos, al final *terminai*’ tu carrera a los 32 años, cuando *estai*’ en la mejor etapa de tu vida y se te puede ir el dinero de las manos si no sabes cuidarlo”, asegura.

...

En el verano del año 2023, unos meses antes de que empezara el año escolar, Franco tuvo una de esas conversaciones importantes en casa para decidir su futuro. “Esto es lo que quieres?, ¿Te vas a dedicar al fútbol?”, le preguntó seriamente su madre. Una vez que el joven respondió con el “sí” más fácil de su vida, la familia Garrido Caszely se puso manos a la obra para que el anhelo de su pequeño futbolista pudiera convertirse en una pronta realidad.

En seguida, Barbra y su pareja sacaron a Garrido del American British School de la comuna de La Florida, recinto en que el adolescente estuvo desde Playgroup y realizó toda su enseñanza básica, y lo trasladaron a un colegio que se adapte a los entrenamientos matutinos que el

delantero realiza casi todos los días de la semana en Pedreros. Tras repasar todas las alternativas de escuelas para atletas, el Colegio para Deportista de Alto Rendimiento, C-DAR, se perfiló como su mejor opción y lo fueron a matricular rápidamente hasta su sede en Escuela Militar.

En plena Avenida Apoquindo, a un costado del Centro Comercial Omnium, un edificio café claro de quince pisos alberga uno de los colegios especiales para deportistas más destacados del país. Este es el segundo año que Garrido lleva estudiando en la institución y entre escaleras y pasillos se encuentra con personas similares a él, jóvenes que dejaron atrás las escuelas comunes para dedicarse por completo a la disciplina que más les apasiona. Un mundo en el que se pueden encontrar con pequeños futbolistas, basquetbolistas, tenistas, golfistas, voleibolistas, karatekas, atletas, equitadores, nadadores, escaladores, pilotos, violinistas, pianistas, etcétera, etcétera.

“No le va mal, pero le carga. Si fuese por él, no iría al colegio”, comenta Barbra sobre el gusto de Franco por la escuela. Desde muy pequeño, nunca le atrajo la idea de poner atención al profesor y anotar las ideas que escribía sobre la pizarra. Sin embargo, la promesa que realizó con su familia de jugar fútbol y estudiar al mismo tiempo provoca que Garrido se esmere al máximo en hacer todos los deberes. Asiste casi sin falta de lunes a viernes a una clase diferente que tiene de 2.30 a 4.45 de la tarde. Las materias son las necesarias. El lunes le toca inglés, martes ciencias, miércoles historia, jueves lenguaje y viernes matemáticas.

De lunes a jueves, la semana corre lenta para Garrido. Aunque persiste su disgusto por la escuela, los viernes ahora tienen un sabor especial. Llega el último día de la semana y, con ello, el inicio de su ramo favorito durante este año. Corriendo por la Avenida Apoquindo o arriba de un Uber cuando van muy atrasados, llega al colegio Franco con sus amigos Santiago y Agustín. Suben trotando las largas escaleras del recinto y, una vez que llegan a la sala del segundo piso, salen disparados a los últimos tres asientos del salón.

Hace treinta minutos que debería haber empezado la clase de matemáticas para el segundo año medio del C-DAR, pero Elizabeth Allende prefiere sentarse en su mesón a esperar el arribo de los tres jóvenes para que no se pierdan un detalle de la cátedra que le toca enseñar. La profesora de 26 años lidera un curso que tiene solo cinco alumnos, siendo siete el tope de chicos por sala que marcó la institución. Junto a ella, también esperan a los futbolistas una niña llamada Isidora, que juega fútbol en la Universidad Católica, y el gimnasta Arturo.

“Yo sé que los chiquillos la tienen bastante compleja. De repente no pueden venir, salen mucho del país y los llaman demasiado para jugar. Sé el compromiso que hay detrás y que es complicado para ellos encontrar tiempos para estudiar, pero siempre lo logran. Los chiquillos son un pack de tres, se mueven para todos lados, estudian y trabajan juntos en clase y siempre se apoyan entre ellos. Entonces lo manejan bastante bien, porque a pesar de que solo vienen dos horas, siento que es mucha presión para ellos”, asegura Elizabeth.

En comparación al resto de deportistas que estudian en el C-DAR, Franco, Santiago y Agustín son de los alumnos que más tiempo se la pasan entrenando. Llegan a clases después de una intensa práctica de fútbol y luego, una vez terminada su asignatura, parten a ejercitarse nuevamente en un gimnasio del sector oriente de la capital o acuden a una sesión con un preparador físico. Por ello, los profesores de sus asignaturas perciben su agotamiento y a los “chiquillos” solo les hacen rendir guías y pruebas, pues mandarles tareas para la casa no haría más que empeorar sus saturadas jornadas de trabajo.

Sin embargo, a principios de este año escolar, Franco vivió una situación compleja que preocupó a su entorno más cercano. Elizabeth Allende lleva dos años seguidos compartiendo aula con el joven futbolista y ya lo conoce lo suficientemente bien como para saber que algo andaba mal. Una semana del primer semestre, la profesora pudo notar que Garrido estaba más inquieto y nervioso de lo normal a lo largo de sus cátedras. Cada día lo veía llegar más cansado de los entrenamientos matutinos en Colo-Colo y el adolescente no entregaba nunca a tiempo los trabajos que sus profesores le dictaban para la semana.

El cierre de la unidad se acercaba y la maestra decidió intervenir de una vez por todas al ver que la situación de Garrido no cambiaba, de hecho había empeorado. Unos minutos antes de terminar una de sus cátedras de matemáticas, Allende agarró desprevenido al joven futbolista y le dijo “¿sabes qué? Hoy te quedas a hablar conmigo después de clases”. Los demás compañeros de Franco se retiraron de la sala y ambos caminaron a otro cuarto en que los estaba esperando Macarena, la psicopedagoga del colegio, que había sido alertada previamente por la profesora de esta situación. Tanto ella como Allende se sentaron con preocupación y le preguntaron a su querido alumno “¿qué pasa? ¿por qué no estás entregando ninguna evaluación que te piden tus profesores?”.

“Fue una conversación, nada más que eso, ni siquiera hubo un reto. Solo colapsó, quería rendir en todas partes pero no pudo gestionar sus tiempos nomás”, expone la maestra. Franco Garrido tenía una excesiva carga deportiva y académica que le ocasionó tener trabajos pendientes en todas sus asignaturas y, para colmo, no le contó ninguna palabra de este inconveniente a su madre. En realidad, Garrido siempre le decía que entregaba sus evaluaciones a tiempo para no preocuparla y tampoco decepcionar al resto de la familia por aquel compromiso académico que juraron hace un par de meses atrás.

“Solo era la presión familiar, porque él espera posicionarse bastante bien frente a su familia. Entonces, tiene que rendir en su club, aquí en clases y también ante sus padres y abuelos. Al final, lo hablamos con su mamá y ella decía ‘¿pero por qué no me dijiste antes?’ Obviamente siempre estuvo la solución ahí, pero estaba estresado por ese tema. Conversamos sobre el plan de apoyo que se le dio al Franco con su familia y él volvió a la siguiente unidad muy bien, pudo hacer todo en clase, ya no había presión”, aclara Allende.

Al igual que Garrido, muchos jóvenes terminan agobiados por las grandes cargas deportivas y académicas que cargan sobre sus espaldas. Aunque asistan a una escuela especial para atletas solo durante dos horas diarias, Elizabeth Allende ha sido testigo de cómo sus alumnos empiezan a quedarse dormidos mientras escriben los apuntes en su cuaderno por el cansancio acumulado que les generan los entrenamientos diarios en sus disciplinas. En esos casos, adelanta el recreo y permite que los estudiantes tengan unos quince minutos de sueño para que luego puedan enganchar rápido con la clase. A juicio de la maestra, no basta con ser un cabro organizado para librarse de los colapsos en la escuela y en el deporte. Más importante y distintivo que aquello, es el respaldo familiar que reciba cada joven para contener las emociones y duros momentos que les toca atravesar en este que eligieron de pequeños.

“Puedes ser el cabro más organizado del mundo, pero si en verdad te están presionando mucho de todos lados... Más que la organización, creo que siempre lo más importante es el acompañamiento familiar, de tus papás, es parte de la contención. De hecho, se nota la diferencia entre los niños que tienen mucho apoyo de los papás y los que no. Desde nuestra parte como profesoras siempre tendrán un apoyo para flexibilizar sus cargas, pero los chiquillos igual son muy comprometidos. Siempre quieren hacerlo todo, en su deporte y también en la parte académica, quieren rendir de la mejor manera y de repente no se puede. Es obvio, no hay 45 horas en un día y no tienen tiempo para hacerlo todo”, concluye.

En los cursos compuestos por futbolistas, nunca falta el joven que quiera participar de la clase y responder primero que todos la pregunta que dejó en el aire el profesor. Si el compañero de la derecha contestó bien, el de la izquierda no quiere quedarse atrás y se las ingenia para superarlo. Aunque es un tema que a las profesoras del C-DAR no les gusta estimular, admiten que la competitividad de los pequeños deportistas les ayuda a generar un ambiente especial dentro del aula, en que todos quieren ser los mejores y nadie va a calentar el asiento a la escuela. La palabra vergüenza no existe dentro de un curso de jóvenes deportistas, por lo que la profesora Allende nunca tiene que obligar a nadie a salir al frontis del salón y resolver el ejercicio de matemáticas que dejó planteado en la pizarra.

En ese escenario se encuentra Franco Garrido, levantando la mano en el fondo del salón para ser el primero de sus amigos en salir adelante. Una vez que ya solucionó el ejercicio y ve que ninguno de sus otros compañeros se anima a salir adelante, camina a sus asientos y los empuja hacia la pizarra para que intenten resolver los contenidos de la unidad. Garrido es, por lejos, el más extrovertido y desordenado de los cinco alumnos que conforman la clase de matemáticas del segundo año medio. Sus bromas constantes y simpatía han sido claves para hacer nuevas amistades y unir a los alumnos que estaban algo excluidos dentro del aula, como el gimnasta Arturo y la futbolista Isidora. “Él es la unión, es el chicle del curso”, lo define Allende.

El joven delantero de Colo-Colo no es el mejor ni el más rápido de sus compañeros de clase en matemáticas. Cuando los demás ya terminaron de hacer los ejercicios del día, Garrido no permite que entreguen su hoja a la profesora hasta que él resuelva el último que le queda. Muchas veces no entiende a la primera y le pide a la maestra que vuelva a explicar la materia. Para Elizabeth Allende esto no es en absoluto una molestia, ella le explica de una manera diferente y distendida a la promesa alba con la intención de que lo intente una vez más. El tiempo no es un problema. la docente y el resto de sus compañeros esperan con paciencia que resuelva cada problema que está escrito en la pizarra. Al fin y al cabo, todos al interior de este unido grupo desean el crecimiento de cada uno de sus pares.

“Una de las cosas que más me gusta de Franco es que siempre está intentándolo y siempre va para adelante. De repente le cuesta y se demora más, pero siempre me anda preguntando ‘¿cómo hago este ejercicio? ¿qué hago con estos números?’. Creo que él nunca ha dejado de

pescarme en una clase, siempre está ahí trabajando y si le cuesta un poco más, se queda un rato resolviendo ese ejercicio y después me lo trae para que lo revise. Eso nos sirve y lo destacamos caleta de los chiquillos, siempre les decimos que la consistencia es una de sus mejores virtudes, úsenla acá y en el fútbol, les va a servir siempre”, admite con orgullo.

...

Los ojos de Hernán López, actual entrenador de la categoría Sub 10 de Colo-Colo, se pierden en el verde infinito de la cancha sintética del Monumental. Ubicada unos metros atrás del sector norte del estadio, el técnico albo ha sido testigo de cómo Franco ha celebrado más de un centenar de goles sobre ese césped cada vez más gastado. Siete años atrás, recibió a un niño que fue aceptado para jugar en el Cacique luego de estar a prueba por una semana en Pedreros. López daba sus primeros pasos como entrenador y desde un comienzo tuvo una conexión especial con Garrido.

“Franco no era un jugador destacado ni sobresaliente, pero ya nos dábamos cuenta de que tenía facilidad para hacer goles, así que lo ubicamos como centro delantero. A esas edades pequeñas se juega con menos jugadores en una cancha más reducida, entonces a veces formábamos con dos delanteros y él iba por derecha. Otras veces jugábamos con tres y él era nuestro delantero centro, ahí lo íbamos rotando”, explica López.

A pesar de que le faltaba reforzar el juego aéreo, la pierna menos hábil y el remate de media distancia, Garrido siempre resaltaba dentro de la categoría Sub 9 del Cacique por su actitud positiva y su estricta disciplina a tan corta edad. Los años han transcurrido y López, que de vez en cuando le echa un vistazo a los partidos de su ex pupilo, percibe que Franco aún tiene una desventaja técnica en relación a sus compañeros. El joven delantero siempre estuvo al tanto de ello y ha ido compensando estas carencias con el fortalecimiento de su capacidad mental, una faceta que poseen la mayoría de los futbolistas que terminan llegando al profesionalismo.

“Es un chico que está muy enfocado en lo que quiere y a la larga esos son los muchachos que después les toca llegar a Primera División, los que están preparados desde lo mental. Él iba viendo esa disparidad que tenía con otros compañeros que estaban en mejor condición, pero se fue reforzando desde lo actitudinal y ahora, los que estaban mejor posicionados que él, no están en el club o están por debajo de él”, asegura el entrenador.

Alimentarse bien, dormir ocho horas diarias, contar con un preparador físico y nutricionista personal son algunas de las acciones que componen el “entrenamiento invisible” de Garrido en su día a día. Gracias a ello también ha desarrollado un biotipo importante, casi ideal para su posición de centro delantero, que le permite competir en igualdad de condiciones con jugadores destacados en el Cacique, como su compañero de categoría Yastin Cuevas. A pesar de que este joven de 16 años es titular en el plantel Sub 16 de Colo-Colo y la Selección Chilena, Franco se las ha rebuscado para hacerse un lugar en la oncenena del equipo y deslumbrar con goles cada vez que su entrenador le ha dado la chance de entrar al campo.

Sin embargo, Garrido no siempre ha tenido la fortuna de ser dirigido por técnicos que lo consideren una pieza importante en su equipo. Llegaba el inicio de la temporada 2022 y el joven delantero empezaba a entrenar en el Estadio Monumental bajo las direcciones del nuevo entrenador de la categoría Sub 14 del club popular, Miguel Vargas. El Campeonato Nacional se puso en marcha y Franco no fue citado ni a la banca por su técnico en el estreno de su equipo. Las jornadas pasaban y el joven futbolista seguía mirando a sus compañeros lejos de la cancha. La situación llegó a un límite y comenzó a afectar anímicamente al artillero albo. Pese a dar su mejor esfuerzo en cada práctica, Franco nunca logró convencer a su entrenador ni siquiera para ser una opción en el banquillo de suplentes, sintiendo cómo su ilusión por jugar el deporte que más le apasiona se iba apagando poco a poco.

- “Mamá, entreno bien, pero el profe no me pesca. No me llama y no me cita”. – le expresaba a su madre con lágrimas en sus ojos al salir de un entrenamiento.

- “Franco, tienes que estar tranquilo, enfócate en lo que tú quieres, no dejes que un tipo frustré tus sueños. Si es lo que tú quieres, dale nomás, tranquilo” – replicaba con serenidad Barbra a pesar de que la angustia la consumía por dentro al ver a su hijo llorar.

- “Me voy a cualquier equipo, yo quiero jugar. Me da lo mismo, me voy a la “U”, pero quiero jugar”, suplicaba.

La situación fue conocida por cada uno de los integrantes de la familia Garrido Caszely, que se acercaron a conversar y apoyar al hijo menor de la familia. Palabras de apoyo de sus padres y su hermana le dieron temple a la promesa alba para sobreponerse a este complicado

momento futbolístico. La suplencia de Garrido no cambió con el pasar de los meses, por lo que comenzó a cerrar el ciclo comandado por Miguel Vargas y se enfocó directamente en la próxima temporada.

Otros desafíos estaban a la vista con la dirección técnica de Álvaro Ormeño, quien se convirtió en su nuevo entrenador en la categoría Sub 15 de Colo-Colo. No obstante, Garrido continuó sin obtener el protagonismo que tanto ansiaba en esta nueva etapa, teniendo que ver los encuentros desde el banquillo de suplentes. El buen rendimiento que exhibía Yastin Cuevas cada fin de semana le permitía al artillero sumar sólo cinco minutos por partido. Una cifra ínfima que podría desanimar a cualquier futbolista, pero este no era el caso de Garrido.

“La ventaja que él tiene es que es receptivo, sabe que cinco minutos es su universo y entrega el máximo rendimiento posible en ese tiempo. Partió con esa premisa, aprovechando lo que le tocara jugar. Tiene esa inteligencia para que esos cinco minutos que dispute juegue bien y sean de calidad”, relata uno de los técnicos más importantes del joven delantero en su corta carrera.

Cada minuto que entraba a la cancha era exprimido al máximo por Garrido, dejando buenas sensaciones en los partidos y anotando goles cada vez que podía. Las destacadas actuaciones del joven artillero fueron constantes y terminaron por llamar la atención de Ormeño, quien se convenció de que ya era el momento de darle una oportunidad dentro del equipo titular. La ocasión por la que venía trabajando todos estos meses al fin había llegado y Garrido no la desperdició. Con 26 goles en 24 partidos, Franco se convirtió en uno de los goleadores de su categoría y obtuvo la mayor regularidad de partidos jugados desde que había arribado con ocho años al Estadio Monumental.

“No es un dotado técnicamente, tampoco es un chico que tenga una velocidad despampanante, que son las cualidades fijas que uno busca en un futbolista. Pero es un chico inteligente, asume de muy buena forma las instrucciones y repito, tiene una constancia, perseverancia y disciplina al entrenamiento que está por sobre la media del resto de sus compañeros”, destaca su fundamental entrenador en las categorías inferiores.

De trescientos entrenamientos que se desarrollan en el año, Franco Garrido asiste a 295 o 290. Cuando se realizan las mediciones de anatomía física, el “7” de Colo-Colo es el jugador que más peso gana y menor porcentaje de grasa tiene dentro de su categoría. Estas condiciones

de resiliencia y sobreponerse a las situaciones difíciles deben de haber cautivado a Álvaro Ormeño, para quien Garrido siempre tiene palabras de agradecimiento por ser uno de los primeros entrenadores en apostar por su talento dentro del campo.

“El jugador le tiene que dar la confianza al técnico, pero el profe Álvaro tuvo también la confianza de haberme puesto y yo le demostré que podía hacerlo bien cada vez que jugaba. Venía de una temporada muy mala y que al otro año te pongan a jugar de titular hartos partidos me marcó mucho. Al final, me desahogué y fui más libre al momento de tomar decisiones en la cancha”, recuerda con cariño el joven delantero.

Tan sencillo cómo si se tratase de un simple truco de magia, Franco Garrido recuperó aquella característica sonrisa que había extraviado meses atrás. El hecho de volver a pisar el terreno de juego, convertir goles y abrazarse con sus compañeros trajeron nuevamente la alegría a su vida. Jugar a la pelota es la principal vía de escape para distraerse de las presiones y tristezas que la vida acarrea.

“Las penas de fútbol se pasan con fútbol”, es una frase que ha perdurado con el paso de los años en la interna de los camarines y que resuena de vez en cuando en la mente de Franco. Barbra Caszely aún recuerda el fallecimiento de su madre, María de los Ángeles Guerra. La partida de la esposa del “Chino” afectó especialmente al joven delantero albo, que en esos momentos solo anhelaba pisar una cancha de fútbol para olvidar aquellos recuerdos que le devolvían la melancolía al cuerpo.

“Después de que ella falleció, Franco decía que estaba todo bien, pero muchas veces iba a su pieza y estaba llorando sólo. Cuando estábamos todos en el cementerio él me dijo ‘quiero ir a entrenar’. Nosotros no le pusimos ningún problema, obvio que no, si al final es su escapatoria. Llamé al profe y le dije que Franco iría ese día a la práctica. Entonces se nota que le gusta mucho, lo que él quiere es dedicarse a jugar profesionalmente”, confiesa.

...

Un número desconocido le enviaba constantemente mensajes de texto al celular personal de Franco. Por como su familia lo ha criado, el joven deportista nunca le responde a personas que no conoce, pero este contacto parecía insistir más de la cuenta. Un compañero de la categoría

Sub 16 de Colo-Colo le comentó que por favor respondiera el celular, alguien importante necesitaba hablar con él. Cuando reconoció el número desconocido que tantas veces lo había irritado, decidió atender su llamado y prestar atención al mensaje que esta persona le quería transmitir.

“Te podemos ofrecer zapatos nuevos, entrenamiento con un preparador físico personal, las proteínas que necesites...”, le aseguraba al otro lado de la llamada un representante de una agencia importante. Apenas Garrido escuchó que su remitente se presentaba como un agente de fútbol, agarró el celular de su madre y empezó a grabar todo lo que esta persona le decía al oído. En la tarde, cuando todos los integrantes de la familia Garrido Caszely ya estaban en casa, el “7” del Cacique les comentó lo que había pasado hace unas horas atrás y, luego de que todos escucharan atentamente la grabación de la llamada, les pidió consejos para manejarse en un terreno totalmente desconocido para él.

“La verdad es que Franco no lo necesita. Este representante le ofrecía zapatos, pero podemos comprarlos nosotros. Le prometían un preparador físico aparte de Colo-Colo, pero nosotros ya tenemos uno. También cuenta con un nutriólogo deportivo, entrena con distintos kinesiólogos, entonces no es necesario. Le dijo este agente que su socio es de España, entonces lo podía llevar al extranjero, pero Franco ya tiene pasaporte español. En esta época, si no tienes representante es como si no fueras nada, como que lo necesitan independiente de lo que te dé o no te dé, pero no sé si le sirva de mucho tener uno”, comenta Barbra.

En la época del “Chino”, los jugadores profesionales no tenían representantes de fútbol y resolvían todos los asuntos contractuales y económicos por su cuenta. Sin embargo, Caszely le ha recomendado a su nieto siempre escuchar cada una de las propuestas. “No pierdes nada en juntarse a conversar e ir conociendo de qué se trata el tema”. Luego de discutirlo en familia, Franco se tranquilizó y quedó en verse con el representante después del viaje que este tenía planeado a la Copa América 2024 en Estados Unidos.

Muy probablemente, sin estas conversaciones con su abuelo y el resto de su familia, Franco habría aceptado al segundo la propuesta que este agente le puso sobre la mesa. Hace un tiempo atrás, Garrido era de los que se volvía loco por firmar con representantes de fútbol, tener los zapatos y la ropa del último catálogo de su marca favorita y ser mimado con los gustos que se le vengan a la mente. Hoy, esos pensamientos intrusivos se han apaciguado y ya casi no le

presta importancia, enfocándose solamente en rendir dentro de la cancha. Sin embargo, en ningún momento ha dejado de restarle importancia al hecho de firmar con una agencia de representación.

De hecho, Garrido cree que a sus 16 años se encuentra en la edad justa para elegir al agente que lo asesore durante el resto de su carrera deportiva. “No es que lo necesite, pero igual tengo que estar con alguien para que después no pase eso de llegar a los 18 y que lleguen todas las agencias juntas a ofrecerse. Ahora es el momento para agarrar a alguien”, asegura el delantero.

Barbra Caszely conoce a su hijo como la palma de su mano y un sexto sentido le hace pensar que hay cosas que nunca han cambiado. Al menos quince compañeros de la categoría de Franco son asesorados por representantes y los obsequios que estas agencias les proveen son un tema de conversación frecuente dentro del camarín de la Sub 16 del club popular. Por ello, la hija del “Chino” cree firmemente que Garrido aún se muere de ganas por firmar hoy con un representante que lo acompañe en los años decisivos hacia su profesionalización. “Creo que sí le gustaría tenerlo para sentirse observado, quiere sentir que están interesados en él”, asegura.

Días después de esa llamada, Franco se enteró de que sus propios compañeros de equipo compartieron su número de teléfono al representante para ofrecerle sus servicios de asesoría deportiva. Una posibilidad a la que la familia de Garrido no se cierra en lo absoluto, pues saben que los agentes ya están insertos en el ambiente que se quiere desarrollar la joven promesa. Sin embargo, cada integrante del hogar tiene un juicio distinto respecto a los mánagers y su influencia dentro del mundo futbolístico.

Para la madre y el abuelo de Franco, el negocio de la representación es lo más parecido a la mafia. Un fuerte rumor corre por los pasillos de la ANFP desde hace un par de años. Y es que se da la coincidencia de que los futbolistas convocados a las diferentes categorías de la Selección Chilena son parte del rebaño de las agencias de representación más poderosas del mercado nacional.

La principal conclusión que Carlos y Barbra han sacado al respecto es que para ser nominado necesitas contar con el apoyo de un selecto grupo de representantes. Desde la familia Garrido Caszely han intentado en cientos de ocasiones ni siquiera pensar que los agentes arman

las nominaciones de “La Roja” con sus propios jugadores, pero muchas veces los esfuerzos son en vano.

“Pucha, el cabro ha metido goles y es el goleador de Colo-Colo. ¿Por qué no lo llaman? Ahí empiezas a pensar en que Franco no tiene representante y al final siempre llaman a los mismos. Aparte, mi papá la otra vez le hizo un flaco favor cuando en una entrevista dijo ‘Franco no tiene representante y si lo tuviera Felicevich a lo mejor lo llamarían, esto es una mafia’. Con eso menos lo van a llamar, pero bueno...”, recuerda con un sabor amargo Barbra.

Luego de su gran temporada como uno de los máximos goleadores en la Sub 15 de Colo-Colo, Garrido no recibió ningún llamado de la Selección Chilena juvenil. Mientras que algunos de sus compañeros que cuentan con un representante asistían a Quilín para sumarse a los microciclos de “La Roja”, Garrido siguió trabajando con tranquilidad en el Estadio Monumental. Sin embargo, el artillero tiene claro que el peso de su apellido lo ha condicionado al momento de ser seleccionado para jugar por el equipo nacional.

- ¿Te han llamado a la Selección Chilena?

- No – responde en seco Garrido.

- ¿Por qué crees que no?

- Por el apellido y porque no tengo representante – dice con seguridad.

- ¿Pero igual te mantienes tranquilo?

- Sí, porque tengo claro lo que quiero. Sigo tranquilo y demostrando que juego bien en Colo-Colo. Entonces, no es un objetivo gigante si no me llaman a la selección, no alcanza para bajonarme. Pero obviamente, a quién no le gustaría jugar por Chile. Me encantaría que me llamen, pero no puedo hacer más que seguir rindiendo en mi club.

- ¿En algún momento tuviste el nivel para ser nominado y eso no ocurrió?

- Haber, si tu te pones a pensar que al goleador de Colo-Colo y del campeonato no lo llaman la selección, da para pensar que algo raro hay. Todos vienen a ver nuestros partidos y ¿al goleador del equipo no lo llaman? Eso habla por sí solo – termina por concluir.

## LO QUE EL DINERO SE ROBÓ

Un territorio de nadie o quizás una jungla sin ley. Esta ha sido la perspectiva que José Luis Carreño ha construido durante los últimos años sobre el mundo de la representación deportiva en Chile. Lo habitual dentro de un mercado de fichajes es esperar con altas expectativas cuál será el próximo destino de los futbolistas más cotizados del campeonato tras realizar una temporada descomunal. Sin embargo, el anhelado festival de traspasos se juega cada vez más alejado de las canchas y con tácticas que tensionan profundamente el mundo de los agentes de fútbol.

Para Carreño, ya es cosa de cada día enterarse de maniobras desleales por parte de algunos representantes que suelen arrebatar futbolistas a sus propios colegas, ofreciéndoles una cifra importante de dinero y prometiéndoles el cielo, mar y tierra. El ex ejecutivo de banca se cansó de observar estas “luces rojas” y decidió crear un reglamento que castigue a los agentes que actúen deslealmente con sus pares dentro de la competencia. Bajo esta premisa se construyeron los primeros cimientos de la Asociación Gremial de Agentes de Fútbol de Chile (AFCH), que actualmente cuenta con el apoyo de casi un 85% de los representantes activos en el mercado. Todos fueron invitados a participar, pero algunas agencias poderosas, cómo Vibra Fútbol y AIM Fútbol, se desligaron de pertenecer al gremio por motivos de “desconfianza”.

Nadie creía que un gremio de representantes pudiera instalarse en el país. Cada vez que Carreño exponía la idea de su creación, dirigentes importantes del fútbol chileno se reían en su cara y no tomaban en serio su deseo. “Olvídate, imposible. ¿Ustedes van a crear una asociación donde están todos los representantes divididos? Claro que no”, decían en voz baja. Tras meses de trabajo, la agrupación de agentes le ha marcado una clara línea a sus integrantes respecto a cómo se deben manejar en las negociaciones con sus jugadores.

“No tenemos que robarnos los jugadores, hay que ser respetuosos. En un negocio internacional, si yo tengo un jugador y tú tienes el negocio en el extranjero, debes hablar conmigo y terminamos la gestión juntos, sin ningún problema. Eso era, trabajar en conjunto, individualmente no sacamos nada”, resalta el presidente del gremio. Todavía hay agentes que no están contentos con la llegada del sindicato. Al parecer de Carreño, nadie antes había

incentivado esta medida porque algunos representantes se llevaban mucho dinero, mucho más del que pueden ganar ahora con la fiscalización que existe en el mercado.

Desde que se integró a principios de este año como vicepresidente de la AFCH, Pablo Rodríguez también ha observado que las cosas han cambiado dentro de la industria. Por lo general, ahora los negocios entre agentes se desarrollan dentro de los márgenes legales que establece la FIFA. Gran parte de los miembros del gremio han sufrido el “hurto” de sus principales futbolistas a manos de agencias poderosas que no forman parte de la asociación. Rodríguez es uno de los que ha sufrido en carne propia este conflicto con el representante más reconocido dentro de la competencia, Fernando Felicevich.

El ingeniero aún recuerda a la perfección aquella ocasión que observó por primera vez a Leandro Díaz. Proveniente de Curicó, un chico de 19 años arribó al Fernández Vial con una maleta y un saco lleno de ilusiones en el hombro. Llegó el día de su debut y Rodríguez, con un fuerte vínculo con el aurinegro y un pasado disfrazado de dirigente dentro del club, se interesó en el joven futbolista y le dio la bienvenida a su agencia de representación. Tras un año de esfuerzo y sacrificio en el Vial, el futbolista cambió su rumbo a tierras penquistas, de donde lo contactaron para jugar por el club que lo vio nacer futbolísticamente, la Universidad de Concepción.

El curicano se alistó con una buena pretemporada y la descosió como lateral dentro del gramado del Municipal de Concepción. El fantástico rendimiento del año empezó a dar sus frutos y a Rodríguez no paraban de llamarlo importantes equipos de Primera División para quedarse con el pase del carrilero. De hecho, una llamada internacional desde México intervino dentro del mercado de pases para consultar por la situación del joven futbolista, pero, sin saber las razones, todo quedó en nada. Sin embargo, como todos se conocen y todo se sabe dentro del mundo de la representación, este último llamado llegó a oídos de *FeFe*, quien pasó sigilosamente por encima de Rodríguez y se puso en contacto directamente con el futbolista para hacerle una oferta imposible de rechazar.

“Le dijo que lo iba a llevar a las mejores ligas del mundo, a Argentina o Brasil, a los 21 años”, revela. Tras la conmoción luego de enterarse del caso y con el fin de ahorrarse problemas, Rodríguez terminó por llegar a un acuerdo con Fernando Felicevich, pensando únicamente en las mejores opciones deportivas con las que soñaba su representado. El trato

entre ambos agentes consistía en conservar cierto porcentaje del pase del futbolista en posibles ventas a futuro en el plano nacional o internacional.

No obstante, este acuerdo nunca se respetó. Rodríguez le pidió explicaciones al magnate, acercándose en más de diez oportunidades a las oficinas de Vibra Fútbol en Vitacura para cobrar lo estipulado en el contrato. “No me pagaron. No tiene ningún pudor. La gente que trabaja con él mira por sobre el hombro a todo el mundo y, perdonen el chilenismo, pero saben que pueden cagar a cualquiera”, aseguró en Círculo Central en abril del 2023.

Rodríguez no se quedó de brazos cruzados y terminó por llegar hasta las últimas instancias posibles, llevando el caso a tribunales. Afortunadamente para él, todo este embrollo judicial terminó a su favor y *FeFe* debió indemnizarlo con una cifra que no fue revelada por el timonel de Pro Sports Chile. “No soy quien para cuestionar la forma en que él trabaja. Tengo una opinión, pero me la reservo. El que debiera ponerle un pare al asunto no somos nosotros ni las otras agencias. Es un ente que es regulador y que tiene que hacer cumplir las normas, pero no sé por qué no sucede”, asegura.

Cuatro años han pasado desde aquel episodio y el futbolista que ahora pertenece a Vibra Fútbol todavía no ha tomado un vuelo para salir de Chile y jugar en las grandes ligas que Felicevich en algún momento le prometió. Muchos futbolistas jóvenes se desesperan por pertenecer a la agencia de *FeFe* por las historias que se cuentan en los canales de televisión. Versiones que apuntan a que el representante argentino tiene la magia de llevar a cualquier jugador de sus filas al seleccionado nacional o a un club del exterior. “A mi me gustaría que mi hijo pertenezca a esa agencia”, le confiesan algunos padres a Rodríguez.

Una realidad instaurada dentro del mercado nacional que para el ingeniero está completamente errada. Rodríguez comienza a subir su tono de voz y enumera una serie de futbolistas chilenos con exitosos pasos en el extranjero que nunca fueron asesorados por Felicevich.

“Van a entrevistar a Rodrigo Tello, pregúntale si trabajó con él. Te va a decir que no y jugó en las mejores ligas de Europa. Jorge Valdivia, Jean Beausejour, Claudio Bravo, Marcelo Díaz, Guillermo Maripan nunca trabajaron para Fernando. Sí es cierto que tiene una gran cantidad de futbolistas que están en la selección, pero él los toma o los saca de otras agencias cuando

ellos ya están asentados en el equipo o han tenido procesos Sub 20, Sub 23. El medio insta una realidad que no es tal, es un simple paradigma. Es importante que ustedes como periodistas trabajen con esto y le saquen la venda de los ojos a la gente”, nos reclama con urgencia.

Otro de los personajes de esta historia que ha tenido un lío grande con uno de sus colegas es Alex Varas. El ex futbolista se retiró de la actividad en la temporada 2009. Las primeras semanas alejado del balompié fueron las más complejas de sobrellevar. Su mundo transcurría entre las cuatro paredes de su casa y los días parecían cada vez más eternos. Varas deambulaba sin rumbo alguno hasta que Sergio Morales, actual dueño de la firma de representación más importante a nivel nacional, Mundo Futuro, se contactó con él.

“Alex, ven a mi casa. Necesito conversar contigo”, le escribió el agente. El mensaje llamó la atención de Varas y rápidamente se encaminó a conversar con aquel viejo conocido. Morales era un rostro más que familiar para el portero, pues fue el agente que lo llevó a jugar por Santiago Wanderers en enero de 2008. El representante tenía las intenciones de volver a trabajar junto a Varas, pero esta vez palmo a palmo en su empresa, ofreciéndole un puesto como socio minoritario en Mundo Futuro.

La propuesta tomó de imprevisto al ex guardameta, por lo que le pidió un par de días para pensar con calma su respuesta. Finalmente, Varas aceptó la invitación con la única condición de dedicarse exclusivamente al manejo con los jugadores y que Morales se enfocara en los negocios. Así lo plantearon desde un inicio hasta que surgió una oportunidad que cambiaría el destino de ambos como socios en el management.

Por el año 2015, Coquimbo Unido, club que en ese entonces disputaba la Primera B del fútbol chileno, se estaba yendo a la quiebra y los socios recurrieron a la última solución a su alcance para salvar a la institución: vender el club a nuevos controladores que se hagan cargo de los aproximadamente \$600 millones de deuda que arrastraban desde hace años. Bajo la fachada de Asesorías e Inversiones Villarreal Limitada, Sergio Morales y Alex Varas arribaron al puerto de la cuarta región para poner en marcha un proyecto salvavidas para una institución en ruinas.

Morales consiguió el puesto de director general en Coquimbo Unido y le pidió a su socio, por favor, que encabezara un proyecto futbolístico aplicable para el corto, mediano y largo

plazo en la escuadra pirata. Dentro del diseño de club de Varas estaba una refundación de las divisiones inferiores, reforzar la identidad del equipo con la hinchada y plantear futuros negocios rentables para eliminar los números rojos que la institución arrojaba en sus finanzas.

Luego de trazar el bosquejo que tenía en mente para la recuperación del club, Alex tocó la puerta de Morales para entregarle el trabajo y que este reconociera su participación como autor del proyecto. Solo una firma del director general de Coquimbo bastaba para que Varas asumiera su rol dentro de la estructura pirata y se pusiera en marcha para recuperar un club fundido. Sin embargo, transcurrían los días y la firma de Morales no llegaba. El asunto se siguió postergando hasta que la paciencia de Varas llegó a un límite, así que agarró sus cosas y se marchó por la puerta de atrás.

El ex futbolista se largó para siempre, pero el proyecto de club que diseñó a mano seguía dentro de la oficina de Sergio Morales en Coquimbo Unido. El representante de Mundo Futuro le echó un último vistazo e inició los primeros pasos que indicaba la hoja de ruta diseñada por Varas para sacar al cuadro pirata de la ruina económica y futbolística. Hoy Alex se siente estafado por la traición que sufrió por parte de su ex socio en el rubro, Sergio Morales.

“Claro que te perjudica cuando la gente dice que ‘todos los representantes son ladrones’. Pero yo soy bien *carepalo* en ese tema y no me hago cargo. Sé que nunca he robado nada ni hecho nada malo. Al contrario, a mi me han estafado con mucho dinero y con no pertenecer a un club, porque Coquimbo Unido es mi proyecto. Es una mochila que todos los agentes cargamos, pero cada uno tiene que hacerse cargo de lo que es y, al final, uno sabe si lo que está haciendo está bien o mal”, relata con desencanto Varas.

Una vez que el ex golero abandonó el barco pirata, Sergio Morales junto a su hijo, Pablo Morales, tomaron el control de las decisiones importantes en Coquimbo. A su mando, el hincha aurinegro tiene recuerdos más positivos que negativos. Ascensos, descensos y un lugar entre los cuatro mejores equipos de la Copa Sudamericana han marcado su gestión en el club.

Pese a las alegrías deportivas y volver a darle una estabilidad económica al club, Sergio Morales decidió dar un paso al costado en septiembre de 2022 por un “agotamiento personal”. Uno de los principales motivos de su partida se debió a la relación entre el agente y los hinchas aurinegros, que desde un principio nunca fue de las mejores. Sumado a aquello, el mánager

acusó que nunca se le reconoció el crecimiento tanto económico como deportivo de Coquimbo Unido bajo su mandato.

Tras su partida, Eduardo Crovetto ingresó como director en la gerencia pirata. Sin embargo, la renuncia de Sergio Morales parece ser sólo un intento de fachada, pues su hijo Pablo aún se encuentra desempeñando funciones como gerente general de Coquimbo Unido, cargo que ostenta desde 2016. Desde hace ocho años que la familia Morales ha adquirido el control completo del club. Dirección del club, gerencia general y representación de jugadores son las áreas de mayor importancia que se dividen entre algunos familiares.

Desde entonces, se ha dado la particularidad de que un representante ha ocupado el puesto de director general y al mismo tiempo se ha dedicado a la búsqueda de jugadores en el club. El líder de Mundo Futuro ha llevado y sacado decenas de jugadores de su corral al club pirata entre 2015 y 2022. En ese escenario, Sergio Morales ha tenido que sentarse a negociar con el mismo Sergio Morales el salario y los años de contrato en la institución con sus representados. Según indica el sitio Transfermarkt, al menos 40 futbolistas de la agencia de Morales han pasado por las instalaciones del elenco aurinegro desde su llegada. Actualmente, de los 28 futbolistas que componen la plantilla completa del club aurinegro, trece son representados por Mundo Futuro.

Una situación parecida se desarrolla simultáneamente en la quinta región. Score Fútbol, nombre de la firma del agente argentino Christian Bragarnik, asesora al menos a quince entrenadores y cien futbolistas de jerarquía alrededor del planeta, entre ellos un campeón del mundo con Argentina en 2022. El arribo del empresario al fútbol chileno se dio en 2015, cuando la empresa Andes Inversiones Deportivas S.A, compuesta por Bragarnik y los hermanos Ricardo y Sebastián Pini, adquirió más de la mitad de las acciones de Unión La Calera.

Ese mismo año, el agente asumió como presidente de un cuadro que se encontraba deportivamente en las ruinas y se hundía en una deuda de dos millones de dólares con el banco BBVA. La estadía de Bragarnik al mando de las arcas del club cementero duró poco y nada luego de doce meses en el cargo. Aún así, Andes Inversiones Deportivas S.A continuó invirtiendo y se ha mantenido como el principal accionista con un 85% de la propiedad de la institución. Además, Bragarnik es poseedor del 25% de la empresa controladora, según da a conocer la ANFP.

Pese a que su presencia en el directorio ya no está más y casi nunca transita por las calles de la ciudad calerana, la influencia de Bragarnik en el club cementero existe. Diversos jugadores argentinos de categoría pertenecientes a su agencia, como Gabriel Arias, Brian Fernández y Walter Bou han vestido la camiseta roja y luego han vuelto a tierras trasandinas para jugar en equipos en que el empresario también tiene vínculos importantes. Aunque se hayan logrado objetivos deportivos destacados, como disputar la Copa Sudamericana, la hinchada de Unión La Calera no está contenta con la gestión del argentino. Todo terminó por romperse cuando la dirigencia decidió cambiar la histórica insignia del equipo, bajo el argumento de “modernizar el club” y “limpiarse” de antiguos elementos presentes en la institución.

Otros representantes que parecen estar ligados a instituciones se han dado cuenta de lo notorio que son estos casos, por lo que deciden no poner todos los huevos en la misma canasta. El nombre de Fernando Felicevich aparece ligado frecuentemente a tres clubes del fútbol chileno: Universidad de Chile, Huachipato y Deportes La Serena. Gracias a una demanda laboral interpuesta por el exgerente general de este último club, Martín Ossandón, más de 1.300 páginas de mensajes y correos electrónicos salieron a la luz para dejar en evidencia que Felicevich tendría la palabra final en áreas relevantes como fichajes, precios de entradas y comunicados públicos del club papayero, pese a no operar formalmente como el dueño.

- Una pregunta... ¿A Lucas (hay que hacerlo) entrenar normalmente? ¿O lo hacemos entrenar diferenciado? Por favor me avisan para avisar al cuerpo técnico – pregunta Ossandón en un grupo de WhatsApp con Felicevich por la situación de Fasson, un futbolista que está a punto de ser vendido al fútbol brasileño<sup>3</sup>.

- Normal – responde fríamente el empresario argentino.

- Ok.

Cuatro días después, el propio líder de Vibra Fútbol le ordenó al entonces gerente general papayero confirmarle a Fasson que su traspaso al exterior ya estaba resuelto.

- Martín. Llegamos a acuerdo con Paranaense. Avísale a Lucas por favor.

Desde el club granate no se ruborizan con esta situación y reconocieron públicamente que *Fefe* es parte del club desde el rol de asesor y no como propietario. Su cercanía a la Universidad de Chile también se infiere por hechos puntuales que no parecen ser coincidencia. La llegada a los azules de su propio abogado y asesor legal, Javier Gasman, y dirigentes que operaban en Deportes La Serena, recurrentes fichajes de jugadores pertenecientes a su agencia de representación y una acusación en que se dicen tener pruebas de que es dueño de un porcentaje de las acciones del fondo de inversión Sartor Tactical Sport que controla al club laico.

En el sur, el argentino tuvo hace un año a la mitad de los jugadores de la plantilla de Huachipato bajo su representación. Su amistad con el presidente de los acereros, Victoriano Cerda, y el caso de Bastian Roco, un joven que fue borrado del plantel y la Selección Chilena Sub 20 por no unirse a su agencia han acabado por demostrar su poder en el club. Los constantes fichajes de futbolistas de Vibra Fútbol entre la “U” y Huachipato siguen generando sospechas, pues son transferencias que se realizan con un sobreprecio exagerado y comisiones extras que no son comunes en los mercados de fichajes.

La situación en el fútbol chileno se ha vuelto delicada. Este nuevo tipo de negocio que se ha comenzado a explotar en el mercado criollo ha traído consigo diferentes daños colaterales, viéndose reflejado principalmente en la decadencia del proceso formativo del fútbol chileno. Desde la perspectiva de Alex Varas, la actual inyección económica que están realizando los nuevos dueños de clubes en el fútbol joven es prácticamente nula, afectando la calidad futbolística de la nueva camada de futbolistas, quienes debutan en primera división con una cantidad importante de ripios técnicos.

“Si no se invierte en buenas canchas, en buenas pelotas, en competencia de primer nivel para que los jugadores salgan a medirse, desgraciadamente tenemos equipos con muchas deficiencias. A nivel de cadetes, los entrenadores son muy mal pagados, pero eso no es condicionante porque cuando hay vocación, aunque te paguen uno o te paguen mil, tienes que enseñar igual”, explica el ex goletero.

En este ambiente de trabajo se desarrolla Varas. Él y sus colegas de la Asociación Gremial de Agentes conocen las desventajas que implica competir con empresarios que tienen gran parte del control de algunos clubes importantes del país. Aún así, parecen aceptar las

condiciones en un mundo que funciona a la intemperie, sin la fiscalización debida de los responsables que dirigen el fútbol chileno. “La misma ANFP establece que los empresarios no deben ser dueños de clubes y existe. Yo nunca me he puesto a investigar porque no es mi labor, pero uno sabe, todos saben. Está a la vista de todos. A todos nos gustaría saber cómo ocurre, pero no tengo la respuesta. Es difícil comprobar todas las cosas y por eso nadie se mete a la pata de los caballos, pero todos sabemos como funciona el sistema”, sostiene.

...

Al igual que un corredor de propiedades le cobra una comisión a una persona por encontrar el departamento de sus sueños, los representantes del medio local reciben sus ingresos de los clubes que venden y compran al jugador que pertenece a su agencia. Todos cobran una parte del total de dinero que costó la transacción del futbolista y algunos emplean el método de percibir un sueldo mensual por parte del nuevo equipo que se hizo con los servicios de sus deportistas. Lo cierto es que la mayoría de agentes que trabajan en Chile optan por no cobrar un peso al jugador que representan, pese a que fueron contratados para asesorar sus carreras deportivas y ofrecerles las mejores oportunidades en el mercado.

Los sueldos que reciben los futbolistas del torneo nacional son muy bajos en comparación a lo que se paga en otros mercados del mundo. Por ello, Pablo Rodríguez no le cobra a ninguno de sus representados el 5% que le corresponde cuando su remuneración anual es inferior a 200.000 dólares, según dicta el nuevo reglamento de agentes que la FIFA creó en 2023 para regularizar el mercado de la representación. En el caso de que el futbolista tenga un sueldo anual superior a los 200.000 de la divisa norteamericana, el mánager puede exigirle a su representado y al nuevo club al que va a desempeñarse un 3% del total del dinero.

No obstante, esta normativa tendrá que esperar un tiempo más para entrar en vigor, pues una resolución dictada a principios de este año por un tribunal de Dortmund, Alemania, dictó una medida cautelar provisoria, dejando suspendida de manera temporalmente en todo el planeta la vigencia del estatuto perteneciente al ente rector del fútbol mundial. Algunos de los aspectos que cuestiona la disposición judicial tienen que ver con los límites de honorarios a los que pueden aspirar los representantes, la prohibición de doble representación entre clubes y jugadores y el principio de pago a cargo del cliente de turno que contrate los servicios del mánager.

Proveniente de la banca en los años 90', José Luis Carreño llevó adelante el método de recibir un sueldo cuando sacó a Michael Ríos de Santiago Morning y lo llevó a jugar a la Región de Tarapacá. En el norte, el agente se sentó a negociar con los dirigentes de Deportes Iquique los términos del nuevo contrato que tendría su representado. Tres millones de pesos mensuales por cuatro temporadas fue el pacto con el que Carreño selló el fichaje del volante al gigante del norte. Según lo estipulado, el agente tenía derecho a cobrar un 10% de la transacción al club de destino por contratar a Michael Ríos. Sin embargo, recordando a las decenas de clientes que eran corredores de propiedad cuando trabajaba de banquero, optó por ofrecerle a los dirigentes iquiqueños una salida más asequible en la negociación.

“A los clubes les interesó esta manera de cobrar porque es mucho más fácil, en vez de sacar las cuentas para allá y para acá. Yo lo hago de esa manera, es un sistema que emplee y fue aceptado en el medio, así de simple”, describe el presidente del gremio de agentes. Su estilo fue visto como un modelo a seguir para las siguientes camadas de representantes que hoy ejercen el rubro, convirtiéndose en la opción preferida para definir sus ingresos en lugar de regirse por las comisiones que estipula el actual reglamento de agentes de fútbol.

La FIFA decidió meter mano en el asunto luego de que en 2023 se batiera el récord de facturación de los representantes en concepto de comisiones, alcanzando los 814 millones de euros, un crecimiento del 42,5% en comparación a las cifras del 2022. El ente que regula el fútbol mundial puso en vigor un nuevo reglamento para regular este tipo de transacciones, estableciendo que el representante de un club vendedor puede llevarse un máximo del 10% del valor del traspaso del jugador y un 3% en el caso del agente que representa al club comprador o al propio jugador que está siendo negociado. En el caso del representante que asesora al futbolista y al club comprador a la vez, puede aspirar a un máximo del 6% en la comisión que le corresponda.

Pese a la polémica que ha generado esta regla, que regula los ingresos de los agentes por sobre la libre oferta y demanda, los representantes del mercado nacional han agachado la cabeza y no han tenido diferencias con los clubes y los jugadores para definir las comisiones que les toca recibir. Mucho menos problema se hacen cuando les toca arreglar el primer contrato de un futbolista joven, donde a la mayoría de agentes les toca ver la entrada de una cantidad insignificante de dinero a sus bolsillos.

En Chile, el primer vínculo contractual de un jugador es estándar y bordea los \$400 y \$500 mil mensuales. Algunos lo concretan a los 16, 17 años y otros casi bordeando los veinte. En los inicios de la carrera profesional de un futbolista, los representantes no cobran el ingreso real que esperan tener con sus representados. Por ello, a los agentes les urge que sus jugadores pongan rápidamente la firma en el acuerdo con el club y empiecen a sumar la mayor cantidad de minutos en el campo de juego. Esta es la única manera en que el futbolista puede captar la atención de los dirigentes y llamar a su agente para sentarse a discutir mejoras salariales en un nuevo contrato.

“El segundo contrato para un jugador joven que está teniendo minutos en cancha es fundamental, porque ahí tienes que saber amarrar su salida del club, los salarios y las cláusulas. El primer contrato es bajo y tienes que estar tranquilo, te lo puedes bancar, pero el segundo es fundamental”, asegura el socio de Rodrigo Tello en RC Sports Management. El ingeniero ya es un agente curtido en el negocio y conoce cuánto dinero están dispuesto a ceder los clubes del fútbol chileno por el contrato de sus futbolistas. Por ende, el representante siempre analiza previamente cuál será la estrategia de negociación que le servirá para mejorar el sueldo de sus deportistas y arreglar una millonaria venta en el futuro.

“Si tengo un jugador de 22 años que hizo una buena campaña y el club quiere renovar su contrato sí o sí ¿que haría? Establezco una línea límite que desde ahí no bajo. Cuando empezamos a negociar, dentro de todas las *hueas* que pido, hay un montón de tonteras que yo sé que me van a decir que no”, explica. Una vez que el *mánager* empieza a ceder en las proposiciones inviables que puso sobre la mesa, busca también que el dirigente entre en su terreno de negociación y acepte los términos que el socio de RC Sports fue a ganar.

“Cuando ellos empiezan a conceder, se transforma en un *win-win*, ¿verdad? Lo que quiero lograr es que mi jugador se lleve tres millones netos por cuatro años. Ahora, si le puedo sacar más lo voy a hacer, pero mi línea de corte es esa y de ahí no me bajo, entonces ahí entramos en un tira y afloja dentro de la negociación. Yo no le toco nada de esa plata al jugador, es toda de él, pero yo al club le digo ‘de esos 144 millones que va a ganar en cuatro temporadas, quiero quince palos de comisión por hacerte el negocio’. Eso es lo que me gané de ese contrato”, puntualiza el ingeniero.

Estas oportunidades se le presentan esporádicamente a la mayoría de agentes que trabajan en el fútbol local. Los representantes solo reciben buenas sumas de dinero en concepto de comisión con los jugadores de Colo-Colo, la “U”, o la Universidad Católica. Rodrigo Tello dio sus primeros pasos como mánager en Europa y decidió retornar al país para formar su propia agencia de representación. En un instante, se dio cuenta de las considerables diferencias de dinero que se mueven por traspasos de jugadores en el mercado nacional respecto a lo que sucede en el viejo continente.

“En Chile, las transacciones no son de grandes montos. Un jugador puede pasar de Huachipato a la ‘U’ por un millón, millón y medio de dólares. Otro puede pasar de la Unión Española a Colo-Colo por dos millones, no mucho más. La gracia está en apostar a que nuestros jugadores jóvenes lleguen a grandes clubes en el exterior y se valoricen aún más”, destaca el ex seleccionado nacional. En las filas de su empresa de management, Tello tiene a uno de los arqueros más prometedores del fútbol chileno. Aún así, tiene asumido que los ingresos que recibirá por su inminente salida al extranjero no se acercan ni un poco a las ganancias que podría conseguir una vez que el futbolista pueda consolidarse en un gran club del exterior.

“No vamos a ganar tanto dinero si lo vendemos a Europa u otra parte del mundo. Nosotros vamos a ganar mucho después, cuando su valor sea de treinta, cuarenta millones de dólares. El jugador es como una empresa, tienes que valorizarla para que cueste más y después venga alguien y te la compre, ¿no? En ese momento es viable y súper bueno el negocio. Lamentablemente, en el día a día acá en Chile solo se gana si tienes jugadores en los equipos grandes”, asegura.

El resto de agentes tiene que conformarse con lo que queda del mercado nacional: futbolistas promedios que juegan en primera, segunda y hasta tercera división. Las comisiones que perciben en estos casos son mínimas, por lo que se las deben ingeniar para hacer rentable el negocio. Una fórmula es apostar directamente al volumen de futbolistas. Contar con al menos cincuenta futbolistas de la división de honor y Primera B les puede permitir vivir del management. No obstante, dedicar tiempo para brindar un asesoramiento adecuado a cada uno de estos jugadores implica trabajar en conjunto con más personal a su alrededor, convirtiendo a la representación en un rubro poco lucrativo desde todo punto de vista.

De esta manera trabaja Pablo Salas, un agente proveniente de Chiloé, al sur del país. Odontólogo de profesión, le picó el bichito de convertirse en representante de fútbol hace tres

años atrás, cuando no se sentía plenamente feliz con las diarias consultas dentales que estaba realizando. En una búsqueda desesperada por encontrar otro rubro que lo motivara a trabajar mejor y hacerse cargo de su primer hijo, acudió al fútbol, la actividad que más le ha apasionado desde criatura y que lamentablemente no pudo desarrollar profesionalmente por las lesiones que tuvo en cadetes de Deportes Temuco y Huachipato.

Luego de aprobar en 2023 el examen FIFA para convertirse en un agente en regla, la entrada al mercado para Salas no ha resultado fácil. El 99% de los jugadores que compiten en Primera División ya cuentan con representantes, por lo que su nicho de jugadores para asesorar se redujo a quienes se encuentran en segunda y tercera división y las divisiones inferiores del fútbol chileno. La mayoría de sus jugadores están en clubes de la Primera B y tiene un sueldo promedio mensual entre \$500 y \$700 mil.

En este panorama, Salas trabaja casi gratis, puesto que no le parece ético quitarle el porcentaje que le corresponde como agente de fútbol al bajo sueldo que reciben sus deportistas representados. Aún así, sus labores en paralelo como odontólogo en el Hospital de Ancud le permiten tener el sustento económico para solventar sus gastos y el de su familia.

“Hoy, para mí no es rentable ser agente, sólo es inversión. Puedes hacer el negocio rentable si tienes veinte jugadores y le sacas 50 *lucas* a cada uno, pero ¿le sacarías \$50 mil a un muchacho que gana \$500.000? En ese contexto, voy a trabajar gratis. Yo voy, entre comillas, empezar a cobrar cuando realmente sea rentable para mí y para el jugador, pero antes tengo que pensar que los muchachos tienen que comer, vivir, apoyar a sus familias, hacer un montón de cosas. Entonces, empezar a sacarle plata cuando todavía ellos no se han estabilizado, desde mi punto de vista no creo que sea correcto”, relata.

El asunto se vuelve mucho más complicado para los agentes si es que desean explotar un nicho diferente y se vuelcan hacia el fútbol formativo. Contadas son las veces en que un menor de 18 años ha causado revuelo a nivel internacional y ha dejado grandes réditos económicos para un representante en su traspaso. Probablemente, ganar la lotería sea una opción mucho más viable para un representante que lograr una venta multimillonaria con una joven promesa del fútbol nacional. El valor que poseen los cadetes chilenos es tan bajo que ni siquiera durante un traspaso entre clubes el agente logra obtener algún beneficio económico.

Ante esta situación, son principalmente las grandes y medianas empresas quienes pueden dedicarse a apostar por el talento de las jóvenes promesas. Las ganancias a corto, mediano plazo están descartadas. Las agencias saben a la perfección que están realizando una inversión muchas veces sin retorno, puesto que el futuro de un futbolista es sumamente incierto. “Puede que apuestes por treinta jugadores y que no llegue ninguno a ser rentable, o con uno no recuperas la inversión, tiene que salir uno que puedas vender y que efectivamente puedas generar negocios. Hay muchas agencias que quiebran porque no tienen ingresos”, asegura Marco Calle, representante de Andes Sport Management.

Para el agente, uno de los aspectos más importantes para el crecimiento de sus futbolistas es la inversión. Preocuparse por los zapatos de fútbol, los suplementos deportivos, el gimnasio, el dinero para la movilización y el tiempo que le dedica a cada uno de ellos son algunas de las actividades que Calle realiza para acompañar a los jugadores durante su desarrollo deportivo, creando un vínculo de confianza mucho más importante que estampar una firma en un contrato de representación.

“Puedes firmarlo o no. Al final, la firma te puede permitir el día de mañana, si es que hubiese algún incumplimiento del contrato, poder demandar en caso de perjuicios o lo que hubiese. No conozco casos así, son muy contados los que han tenido problemas o que han demandado. Por lo mismo, es fundamental crear el vínculo, los menores de 18 no pueden firmar, lo pueden hacer pero con tutores, en este caso con los padres que te firmen el contrato”, afirma.

Hay otros casos aún más extremos, en dónde el agente ni siquiera intenta formalizar un acuerdo con el futbolista ante un notario. La resignación consume por dentro a cientos de agentes que observan cómo sus muchachos incumplen los acuerdos sin asco alguno. “Nosotros no le hacemos contratos ni a los niños, ni a los grandes. Si el *hueón* te quiere cagar, lo va a hacer igual. Yo prefiero mirarlo a los ojos y preguntarle ‘compadre, ¿estamos listos?’, ‘Mamá, papá, ¿estamos listos?’ Vamos para allá”, expresa un reconocido agente de una empresa de asesoramiento deportivo.

“Es un trabajo difícil, la gente no le da el peso. No todos pueden jugar con cien mil personas en una cancha. No todos tienen mamá y cien mil *hueones* puteandote. Tienes que conocer al futbolista para saber dónde venderlo. La *huea* rara. No estoy vendiendo cualquier cosa, estoy

vendiendo personas y el futbolista tiene familia, primos, hermanos, mascotas, historias de vida que no las conoce nadie”, expresa un connotado agente del medio.

...

Su irrupción como agente en el fútbol chileno fue a lo grande. Tras concretar sus primeros asesoramientos como *hobbie* con futbolistas como Pablo Lenci, Arturo Norambuena y Milován Mirosevic, Fernando Felicevich acudió al rescate de tres jóvenes futbolistas que pedían ayuda en el norte del país. Norambuena, uno de sus representados que jugaba con la camiseta de Cobrelóa durante la temporada 2005, se enteró del conflicto contractual que tenían unos juveniles del club con la dirigencia loina. Los directivos estaban presionando a los futbolistas para firmar un acuerdo que los encadenaba al equipo naranja por muchos años y recibiendo muy poco dinero.

Ante ello, el futbolista alertó de la situación a Felicevich y le pidió que viajara prontamente a Calama para solucionar este conflicto. Apenas pisó la Región de Antofagasta, el argentino se enteró de que dos de los tres chicos que estaban en apuros habían cedido ante la presión y optaron por firmar los contratos que les impuso la dirigencia. El único futbolista que todavía no había arreglado su vínculo con los loínos tenía 16 años, venía de Tocopilla y se llamaba Alexis Sánchez. Aproximadamente \$80 mil mensuales y \$5 mil para que gaste en el recorrido al colegio eran los recursos que le entregaba el club del norte al joven talento, asegura en una entrevista a El Diario de Antofagasta Verónica Pizarro, funcionaria de Cobrelóa y encargada de firmar su primer sueldo.

El argentino decidió hacerse cargo de la carrera del pequeño Sánchez y, al mismo tiempo, resolvió que se dedicaría el resto de sus días a ser representante de futbolistas. Felicevich no tenía idea de quién era este joven tocopillano o si tenía alguna proyección en el fútbol profesional. Solo un par de partidos bastaron para que el agente se diera cuenta de que este muchacho estaba un escalón por encima de los demás. Su velocidad y gambeta impredecible impactó de lleno al público de Calama y al propio entrenador del equipo, Nelson Acosta, quien lo empezó a colocar dentro del once titular cada vez más seguido y terminó por citarlo al estreno de la escuadra naranja en la Copa Libertadores 2005.

Felicevich reconoció inmediatamente un potencial negocio en el futuro cercano. La posibilidad no se le podía escurrir de las manos y viajó rápidamente a Tocopilla para conocer a Martina Sánchez, la madre del pequeño Alexis. Ambos se hicieron muy cercanos y *Fefe* se ganó la confianza de la mujer, consiguiendo que ella le firmara un permiso notarial para que el joven de 16 años pudiera salir del país. Las cosas comenzaron a marchar dentro de los márgenes que planificó el emergente mánager y, en cosa de un par de meses, consiguió vender la carta del futbolista en 2.8 millones de dólares al Udinese de Italia.

Tras breves periodos de cesión por Colo-Colo en 2006 y River Plate en 2007, el tocopillano tomó un avión hacia Italia y desde entonces no volvió a salir del viejo continente. Todas las partes habían quedado conformes con la millonaria transferencia que dejó Sánchez en las arcas del club loíno. Sin embargo, apenas unas semanas después de que el atacante se haya integrado a la escuadra bianconera, desde el extremo sur del mundo surgieron noticias que ponían en incertidumbre el debut de Sánchez en el Calcio. El presidente de Cobreloa en ese entonces, Juan George, se hizo partícipe de una demanda interpuesta en contra de Fernando Felicevich por estafa en el pase internacional de Alexis Sánchez y solicitaron la nulidad de su contrato en Europa.

Felicevich realizó el traspaso del tocopillano a Italia junto a su primer socio en el rubro, Pablo Tallarico. De los 2.8 millones que costó el pase de Sánchez, los agentes recibieron del club *bianconeri* 1.4 millones de dólares y Cobreloa la otra mitad de la transferencia. Sin embargo, el representante argentino se *avisgó* y no le pagó ni un peso de su parte a Tallarico por las gestiones, puesto que en el contrato del atacante con Udinese solo figuraba la firma de Felicevich como su único representante. Tallarico quedó fuera del negocio y demandó a su colega, conflicto al que se sumó Cobreloa reclamando que solo había recibido 750 mil dólares, apenas una cuarta parte del total de aquel mediático fichaje.

Los dirigentes italianos aseguraron que la documentación estaba en orden y todas las acusaciones loinas quedaron en nada, aunque *Fefe* y su empresa tuvo que pagarle una indemnización de 1.5 millones de dólares a Pablo Tallarico por su parte en el fichaje del tocopillano. Así se empezó a forjar el nombre de Fernando Felicevich, reconocido por Forbes en 2016 como el “Rey del Fútbol Sudamericano”, adjudicándose 22,8 millones de dólares en comisiones ese mismo año. Luego de su travesía en el norte con Alexis Sánchez, el empresario argentino empezó a firmar poco a poco a gran parte de la Generación Dorada que ganó dos

Copas América con la Selección Chilena. Arturo Vidal, Gary Medel, Charles Aránguiz, Humberto Suazo y Fabián Orellana fueron algunos de los futbolistas chilenos que llegaron con el agente a los mejores clubes del mundo e hicieron fortuna en sus exitosas carreras.

Eso sí, cada vez es más frecuente ver cómo el nombre del representante aparece vinculado a casas de apuestas online, propiedad dentro de clubes del fútbol chileno y hurto de jugadores a sus propios colegas, todas actividades ilegales dentro del deporte profesional. El “nuevo Rey Midas” o el “dueño del fútbol chileno” son algunas de las carátulas que le atribuye el medio futbolístico y periodístico al líder de Vibra Fútbol. Una mirada muy diferente a la que conoce Patricio Morales, *scouting* de futbolistas que trabajó en la empresa de *Fefe* entre 2014 y 2019.

La primera vez que conoció al agente trasandino fue en las oficinas del área de comunicaciones de la ANFP. En aquel entonces, el *scouting* se desempeñaba como periodista y tenía como tarea cubrir a las diversas selecciones menores del fútbol nacional. Sabiendo que contaba con una capacidad natural para detectar jóvenes talentos en los cientos de partidos del fútbol formativo que veía cada año, Morales fantaseaba a menudo con la posibilidad de arribar a la empresa de representación de *Fefe*. Aquel día, Morales no desaprovechó la oportunidad que le puso enfrente la vida.

Casi como por impulso, se acercó a conversar con Felicevich, quien estaba acompañado por su mano derecha en el negocio, Daniel Behar, y uno de sus amigos más cercanos, el ex futbolista Sebastián Rozental. Medio en broma medio en serio, Morales le formuló una apuesta al empresario argentino. Si respondía correctamente cualquier pregunta que Felicevich le consultara en el momento, el día que dejara su puesto como periodista de la ANFP se uniría a trabajar como *scouting* a su agencia de representación. El empresario tenía que hacerse solo una sola pregunta, pero lo suficientemente rebuscada como para testear si Morales era el indicado para trabajar en su compañía.

- ¿Cómo se llama el goleador de las inferiores de la Católica? – preguntó Felicevich.

- David Alejandro Enrique Mandiola... – respondió rápidamente Morales, aunque con un atisbo de duda por si erraba.

- La puta madre... y ¿cuántos goles lleva en el campeonato? – replicó Fer, sorprendido.

- 23. Y nació el 12 de febrero del 99' en Antofagasta. – argumentó de vuelta el *scouting* con entusiasmo.

- Ya, trato hecho.

Un fuerte apretón de manos cerró el trato. Llegó el mes de diciembre y Morales no quería saber más nada de su trabajo en la ANFP. Apenas se fue de Quilín, llamó por teléfono a la oficina de Vibra Fútbol para cobrar la apuesta que había hecho hace un par de meses atrás y preguntó “¿puedo entrar a este trabajo?”. Su llegada a la empresa se hizo al instante y le dieron la posibilidad de ser uno de los cinco *scouting* de la empresa. “Empiezas la otra semana”, le dijo el “Melón” Behar tras firmar su contrato.

Pese a que una apuesta vaticinó su destino en Vibra Fútbol, la mano derecha de Felicevich sabía de antemano que Morales se manejaba en el conocimiento de futbolistas talentosos en las divisiones inferiores. De vez en cuando, el “Melón” iba a darse unas vueltas por la ANFP y le preguntaba de pasada a Morales “¿qué tal este jugador?”, para saber toda la información necesaria de los talentos que le interesaban a la empresa.

En cuestión de días, Morales se adaptó al estilo de Vibra Fútbol, gracias a que su jefe directo en la empresa, Daniel Behar, lo posicionó en las zonas que mejor reconocimiento tenía: Universidad Católica y las series formativas de la Selección Chilena. Cada vez que Morales reconocía un joven futbolista que podía ser asesorado por la agencia, primero tenía que enfrentar una conversación con el “Melón” para discutir si el talento tenía las condiciones necesarias para ser captado. Fernando Felicevich nunca estaba presente en esas conversaciones de chicos del fútbol formativo. Él estaba “mucho más arriba”, preocupándose de las necesidades que tuvieran Alexis Sánchez, Arturo Vidal o Gary Medel cuando todavía se desempeñaban en el viejo continente.

Aún así, el *scouting* recuerda una conversación que tuvo con *Fefe* en su casa de Chicureo. El argentino sentó a Morales en el living y le contó al detalle la historia completa de cómo inició su relación con el “Niño Maravilla”. Una *masterclass* de cómo llegar a convencer a un jugador joven, cómo ayudarlo, cómo “hacerle cariño” y una explicación de por qué la mayoría

de futbolistas talentosos acarrear una serie de problemas personales y familiares en su formación.

Felicevich era una persona muy ocupada, pero siempre tenía tiempo para atender las dudas que se le planteaban a Morales dentro de su trabajo como *scouting*. A veces, iban juntos a la cancha para ver algunos futbolistas que podrían encajar dentro de la empresa. Para que la prensa o los asistentes presentes en el recinto no lo descubrieran, el representante entraba sigilosamente con la cabeza gacha y la capucha del polerón puesta, mientras que Morales se reía a carcajadas por detrás.

“Es un personaje... por su forma de ser no quería que la gente lo cachara. Es súper sencillo, más de lo que la gente cree y no lo estoy defendiendo. En los temas de platas no tengo idea de nada porque yo trabajaba en lo mío, me pagaban y listo. Entonces no puedo saber si en tal transferencia hubo un lío con tanta plata, etc”, explica el *scouting*.

Tal vez la humildad que retrata Morales sobre el líder de Vibra Fútbol proviene de sus orígenes en la ciudad de San Nicolás de Arroyos, al norte de la provincia de Buenos Aires. Nacido y criado en esa localidad de 165.000 habitantes, *Fefe* vivía junto a su familia en una casa con piso de tierra y techo de cartón. Su padre, Jorge Felicevich, era camionero y su madre, Delia Carrillo, se ganaba la vida haciendo limpieza en un banco.

Fernando era hincha de Boca Juniors, de esos fanáticos que dejan todo para seguir al equipo a cualquier parte del mundo. Intentó jugar al fútbol, pero cuando aceptó que la pelota no era realmente lo suyo se fue por el lado del rugby, deporte que practicó desde los doce años hasta que los golpes y las lesiones no le dieron para más. Una vez que terminó la escuela en su pequeña ciudad, el representante recorrió 80 kilómetros para estudiar Arquitectura en la Universidad de Rosario. Tan solo un par de meses le duró la pasión por el dibujo y el diseño de construcciones hasta que decidió estudiar Ciencias Empresariales en la Universidad Austral. A su madre nunca le alcanzó el dinero para costear sus carreras universitarias, así que Felicevich tuvo que trabajar en lo primero que tuviera a mano. Así lo hizo durante años en un restaurante, una fábrica de pinturas y hasta en un manicomio, donde hizo de recepcionista y asistente del administrador.

A mediados de los 90', un profesor de Economía en la facultad lo llevó a trabajar junto a él en el banco francés BNP Paribas, en la ciudad de Buenos Aires. Tres años estuvo ahí desempeñándose como gestor de fondos de inversión. En ese momento, *Fefe* supo que quería dedicarse a los negocios, por lo que al mismo tiempo se matriculó en el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina y realizó una Maestría en Administración de Empresas. Tras estar un buen tiempo en el banco, se cambió de trabajo y lo contrataron desde la agencia de publicidad McCann Erikson, donde participó del área creativa y las finanzas principalmente.

Por trabajos de la agencia vivió en Madrid, Londres, Nueva York, Buenos Aires y, finalmente en el 2004, arribó por primera vez a Santiago. Apenas cumplió un año en Chile, *Fefe* dejó la empresa de publicidad y conoció a la modelo Karina Lange, la mujer que lo acompaña hasta el día de hoy. En paralelo, el representante se topó con un viejo conocido de San Nicolás de Arroyos, Pablo Lenci, que jugaba como defensa en la Universidad Católica.

El futbolista había terminado recientemente su vínculo con un representante y necesitaba la ayuda de alguien que lo asesore en su carrera. Pese a que no tenía ninguna experiencia en el mundo del fútbol, Felicevich aceptó la propuesta de Lenci y le dio una mano para mejorar significativamente su salario en la UC. El defensor corrió la voz dentro del vestuario de un ágil representante y le trajo a Arturo Norambuena y Milovan Mirosevic, el resto es historia.

Fernando Felicevich tiene 54 años y 22 de ellos los vivió residiendo en Chile. Junto a Karina, tiene una hija chilena y un varón argentino. Desde hace tres años, el empresario dejó su casa en Chicureo para vivir bajo el sol de Key Biscayne, un prestigioso barrio costero cercano a Miami, ubicado en el Estado de Florida, Estados Unidos. El empresario no tenía intenciones de emigrar, casi todos sus amigos y el trabajo estaban acá, en Chile. Sin embargo, cuidar la salud mental de sus hijos ante las constantes acusaciones que recibía por parte de la prensa fue uno de los principales motivos que justificaron su partida.

“Fernando se fue del país porque a sus hijos les hacían mucho bullying en el colegio. Les decían ‘tú papá es el dueño del fútbol chileno’, ‘tu papá es un mafioso’ y un montón de otras cosas”, confesó un trabajador de la oficina central de Vibra Fútbol, que pidió resguardar su identidad y no accedió a hablar por órdenes de los altos mandos, argumentando que la empresa de Felicevich se encuentra en “guerra” con la prensa nacional.

Según relata un *scouting* de la firma del argentino, la política de la oficina es que los trabajadores no pueden aceptar entrevistas a medios de comunicación. El único que puede hablar frente a las cámaras y un micrófono es el director de la empresa, Fernando Felicevich. Sin embargo, *Fefe* nunca respondió a las solicitudes de entrevista que se le realizaron para charlar sobre su trabajo y el rol de Vibra Fútbol con los jóvenes talentos que representa.

Pocas son las veces que Fernando Felicevich ha dialogado con la prensa nacional. El argentino siempre ha sido reacio a conversar en profundidad sobre su trabajo y, sobre todo, de sí mismo ante el periodismo. Pese a aquello, de vez en cuando ha salido de su eterno silencio a responder las críticas que lo responsabilizan de todos los males del fútbol chileno y que, según él, han ensuciado su imagen y la honra del deporte nacional.

“No me gusta hablar de mí, pero vengo de muy abajo. Me costó mucho, estudié demasiado y he trabajado desde los quince años. Cuando hablan de imperio y de manejar el fútbol chileno me jode y duele, porque se pone en duda el resultado de todo ese esfuerzo. Todo lo que hemos construido y logrado con mi equipo de trabajo se mira con una mirada muy negativa. Reconozco nuestro error de no hablar más con los medios, en no haber ido desmintiendo con argumentos las distintas historias y mitos que se han ido creando. Que nosotros manejemos el fútbol chileno no solo es una falacia importante, sino una falta de respeto a los clubes, a la ANFP, a los jugadores, a las demás agencias de representación y a la infinidad de gente que trabaja en esta linda y complicada industria”, expresó en diálogo con La Tercera en 2019.

Uno de los agentes que participa en esta “linda y complicada industria” es Edison Pereira. A sus 69 años, llega al Café Del 10 en pleno centro de Santiago con un look que aún lo mantiene vigente y a la moda. De zapatos y pantalón blanco y una camisa naranja Polo Ralph Lauren, Pereira se presenta y saluda con la mano derecha, mientras que con la izquierda sostiene un maletín que contiene una de las cosas que más atesora en este instante de su vida: su verdad en el caso de Leonardo Valencia, un futbolista al que representaba y que, de la noche a la mañana, lo dejó botado y se fue detrás de *Fefe*, denunciando al argentino ante la justicia en un caso que todavía no llega a su fin.

Pereira es uno de los hombres que ha convertido la industria de la representación en lo que es hoy en día. Finalizando la década de los 80’, dejó de lado las entrevistas y el reporteo por el asesoramiento deportivo. La jugada le salió de maravilla, al menos treinta años en la actividad

respaldan su prestigiosa carrera. Desde que tomó su primer avión con destino a México, Pereira se enamoró del país y empezó a volar constantemente hacia el Distrito Federal. En el país norteamericano realizó decenas de transacciones que le permitieron forjar importantes lazos con entrenadores y dirigentes del fútbol azteca que perduran hasta la actualidad. De hecho, Pereira confiesa tener más trato con amistades y colegas mexicanos que nacionales.

Sus primeros dos hijos nacieron en México y el más pequeño es chileno. Los chicos crecieron, empezaron a entrar a la escuela y Pereira asumió que ya era el momento de dejar las idas y vueltas a tierras aztecas. Para estabilizarse como familia y priorizar la educación de sus hijos, el representante eligió Chile como el lugar indicado para vivir. Sin embargo, su teléfono nunca dejó de perder los contactos mexicanos y siguió llevando a jugadores de calidad como Reinaldo Navia, Roberto Gutiérrez, Renato Ramos, Hugo Droguett y Esteban Paredes al país norteamericano. Hoy, prefiere asesorar a siete u ocho futbolistas jóvenes que están empezando a integrarse al primer equipo de algunos clubes del fútbol chileno.

En septiembre de 2016, un muchacho se acercó al representante y formaron un vínculo que los une hasta el presente. Eso sí, la historia tomó un rumbo que hoy tiene a ambos enfrentados en tribunales. Leonardo Valencia era uno de los jugadores que destacaba en el mediocampo de Palestino. Tras un decepcionante paso por la Universidad de Chile, el volante emigró al equipo árabe y exhibió todo el potencial que la crítica le exigía. Faltaba un año para que terminara su contrato con el club de La Cisterna y Valencia se encontraba sin representante. Orientado por los consejos de su compañero de equipo, Roberto Cereceda, el futbolista consiguió el número de Pereira y le propuso concretar una reunión para conocer su situación laboral y ver la posibilidad de trabajar juntos.

A los pocos días, Valencia y Edison se reunieron por primera vez en la oficina de su abogado, ubicada en Santiago Centro. El futbolista le confesó su deseo de salir de Palestino y jugar en mejores clubes, y para eso necesitaba la asesoría de un representante “serio y profesional”. Ante ello, el agente le puso sobre la mesa sus condiciones de honorarios y los posibles mercados a los que lo podía llevar, siempre y cuando no tuviera un vínculo de representación vigente con otro mánager del mercado. Sin embargo, en medio de la negociación, Valencia mencionó un comentario que hizo pensar a Pereira que el volante ya había explorado otras opciones de asesoramiento. “Me contó que la gente de Felicevich le dijo que ellos no representaban a borrachos, así tal cual”.

Ambos terminaron de charlar y el representante le recomendó al futbolista que se tomara unos días para analizar fríamente su propuesta. Tan solo un par de horas después de terminar el encuentro, el teléfono de Pereira empezó a sonar y atendió una llamada que parecía ser importante. Leonardo Valencia estaba del otro lado del teléfono, aceptando las condiciones del agente y pidiendo que el contrato de representación se empiece a redactar inmediatamente. Así, el 21 de septiembre de 2016, futbolista y representante firmaron un vínculo que los unía por cuatro años en la 41° Notaría de Santiago.

El futuro de Leonardo Valencia se encontraba en un limbo. La idea de renovar con el club que le recobró la confianza o arribar libre a un nuevo elenco carcomían su cabeza. Ante la inquietud, decidió consultarlo de inmediato con su nuevo agente. Pereira fue sincero y le comentó su mejor opción. “No le vamos a firmar nada a nadie. Tienes que quedar libre para que manejemos el pase”. El tiempo se agotaba y el agente empezó la búsqueda de un nuevo club para Valencia.

La primera parada estaba entre ceja y ceja. Pereira arregló sus bolsos y partió rumbo a México. Durante los 25 días que estuvo en el país azteca, varios clubes ofrecieron ostentosas propuestas económicas para llevarse al seleccionado nacional. Desde Rusia, Emiratos Árabes y Turquía también deseaban contar con sus servicios, pero el mediocampista empezó a tener una actitud extraña con su representante.

Cada vez que Pereira le informaba de las ofertas que le hacían llegar de distintas partes del mundo, Valencia desatendía sus llamadas y mensajes. De hecho, el futbolista *dejó pagando* en cuatro oportunidades al agente y Aníbal Mosa, presidente de Colo-Colo, cuando la dirigencia alba pretendía reunirse a negociar su fichaje. Luego de esfumarse, Valencia aparecía como si nada ante su representante, exigiendo que siguiera buscando nuevas opciones.

En Brasil se veía venir algo grande. Pereira recibió desde el club Botafogo una oferta de 2.500.000 reales por el 100% del pase y 170.000 reales brutos mensuales durante el primer año de contrato para Valencia. Apenas escuchó las cifras, el agente le escribió al volante desde Río de Janeiro para hacerle saber que esta era la propuesta que debían aceptar. Edison volvió a Chile y se subió al auto para llegar a Peñaflores, camino a la residencia de Valencia para

conversar sobre la oferta de Botafogo. Tocó la puerta y abrió solamente la esposa del futbolista, comunicándole que Valencia había dejado la casa y a su familia para irse a jugar a Brasil.

“Leonardo, estás actuando mal, estás actuando equivocado. Esto no es así. Aquí hay un documento y los contratos se tienen que respetar”, le escribió por WhatsApp el agente, sorprendido por la decisión que había tomado su ahora ex representado. André Cury y, quién sino, Fernando Felicevich aparecieron en escena y se presentaron ante la dirigencia de Botafogo como los verdaderos representantes de Leonardo Valencia.

Días antes de dejar su hogar en Peñaflor, el volante nacional se comunicó con *Fefe* y su mano derecha en el negocio, Daniel Behar, para que Vibra Fútbol asesore el futuro de su carrera deportiva. Desde la agencia de Felicevich aseguran que ellos iniciaron las negociaciones con el club brasileño y Pereira no tuvo ninguna injerencia en el fichaje. Lo cierto es que Valencia terminó sumándose en 2017 al club Botafogo en 800.000 euros por la venta de su pase.

“Señor Edison, Fernando lo va a llamar y le va a pagar todo lo que le debe”, le decía por llamada Valencia a Pereira. Desde entonces, el agente no ha recibido ningún peso en concepto de pagos adeudados desde Vibra Fútbol. Un par de semanas después, mientras todavía esperaba una llamada para arreglar el conflicto, Pereira le cobró en público a Felicevich y sus socios parte de lo que le deben en la transferencia de Leonardo Valencia.

En un Estadio Santa Laura casi vacío, el representante asistió con sus hijos y su yerno a ver el partido de uno de sus futbolistas, Juan Pablo Gómez, en la banda derecha de la Unión Española. En la tribuna, un par de asientos más arriba, estaba *Fefe* junto al “Melón”, Sebastián Rozental y Arturo Norambuena. En un momento del partido, Behar baja las escaleras y queda cara a cara con Pereira.

- “Nunca solucionaron el problema” – le recriminó molesto.
- “No Edison, lo que pasa es que los abogados...” – respondió de inmediato.
- “Los abogados no, tú eres el problema. Y ese conchetumadre de ahí, sin vergüenza de Felicevich, es un maricón. Tú *soi*’ un ladrón conchetumadre, lo que hiciste no tiene

nombre. El daño que hiciste fue demasiado grande, conchetumadre. ¿Sabes qué? Ahora mismo te pego un puñete y te siento de raja acá”.

Aconsejado por su yerno que oficia de abogado, Pereira se resistió y tomó nuevamente asiento en la butaca del Santa Laura. Seis años han pasado desde aquel suceso y el caso de Leonardo Valencia sigue jugándose en la justicia. La defensa del futbolista y Vibra Fútbol terminó apelando a la sentencia que esgrimió la jueza titular del 19° Juzgado Civil de Santiago, Jacqueline Benquis, que sentencia al volante a pagar \$253.052.000 millones a Edison, monto que debe ser reajustado y con intereses. La vista de Pereira se pierde en el vaso de agua que pidió, pero que no ha bebido en ningún momento. El proceso judicial lo ha agotado emocionalmente, pero aún se mantiene cuerdo. El mánager confía plenamente en que el veredicto del caso no cambiará, incluso si la defensa de Valencia llega a las últimas instancias judiciales.

“Estos delincuentes tienen que haberle robado todo. Este cabro es cuadrado, peca de ignorancia. Ha sido demasiado desgastante y todavía no hay una solución. Ellos cometieron un error y pensaron que nunca iba a actuar en su contra porque eran Felicevich y sus amigos. Eso no me interesa, uno tiene el derecho de defenderse. No tienes que esconderte de nadie ni temerle a nada”.

Felicevich pasó de iniciarse en el rubro con un joven Alexis Sánchez y algunos futbolistas de la UC, a ahora representar 187 futbolistas alrededor del mundo, teniendo más de 120 jugadores chilenos bajo su corral. Sin embargo, durante este tiempo en el que se ha consolidado como uno de los representantes más poderosos del país, el argentino también ha retomado algunos de sus trabajos del pasado y creó la empresa Vibra Marketing, en que asesora la carrera de algunos cantantes, humoristas y rostros de televisión nacionales. En paralelo, la firma también se dedica a promocionar a sus “talentos” en distintas campañas publicitarias y la organización de eventos masivos como Comic Con o 50 Hot Wheels.

Desde que tomó la decisión de emigrar a Miami, el argentino tuvo que realizar una reestructuración dentro de sus negocios que operaban en Chile. El pasado 3 de junio, *Fefe* creó la empresa Vibra Holding SpA, firma en la que agrupa a sus tres empresas que tenía funcionando por separado: Asesorías Twenty Two SpA, es la entidad preocupada de la representación de futbolistas y que opera bajo el nombre de fantasía Vibra Fútbol, que además

cuenta con un capital de \$406 millones; Vibra Marketing SpA, con un capital de \$195 millones; y por último Vibra Inversiones SpA, creada en 2021 con un capital de US\$9,5 millones. Así, el representante acumula un total de US\$30 millones considerando el capital que contienen las empresas pertenecientes a su patrimonio.

Su nueva vida en los Estados Unidos empezó hace tres años y, desde entonces, Felicevich ha tenido que seguir desde la distancia el crecimiento de sus talentos más prometedores. Por ello, el empresario se aseguró de ubicar a sus emisarios directos y personas de plena confianza en los puestos más altos de la empresa. El 9 de octubre, la primera sesión del directorio de Vibra Holding dio cuenta de que el directorio provisional de la firma quedará constituido por Felicevich junto a Belinda Retamal Irrazabal, como presidenta del directorio, y su viejo amigo, Daniel Behar, en calidad de director y gerente general.

El “Melón”, como es conocido por el aspecto que tenía su cabeza cuando se rapó de joven, se unió a la empresa de *Fefe* hace casi nueve años y, desde entonces, ha vivido de todo. Se *ha comido* algún combo en las afueras de la ANFP, aguantó los insultos de Edison Pereira en la tribuna del Santa Laura y ha sido un constante de investigaciones periodísticas por estar aparentemente involucrado en maniobras ilegales dentro del fútbol chileno. Con el líder de Vibra viviendo en el extranjero, Behar se ha convertido en el “goma” oficial del representante, encargado de manejar las negociaciones con los grandes talentos nacionales y acaparar la atención de la prensa nacional para resguardar la seguridad de su jefe en las sombras de su mansión en Miami.

...

El socio de Rodrigo Tello en RC Sports Management camina por las canchas del fútbol formativo con la billetera justa para captar a uno, máximo dos chicos que lo cautiven por su forma de jugar. Cada cuatro años aproximadamente, el ingeniero junto al exfutbolista seleccionan con mucha precisión a un reducido número de talentos de catorce, quince años. De ahí en adelante, su misión es apoyarlos diariamente y entregarse de lleno para que sus muchachos puedan llegar a las últimas etapas de su formación con posibilidades de ser futbolistas profesionales. Una vez que los agentes pueden estar seguros de ello, vuelven atrás y repiten el mismo proceso con otros jóvenes futbolistas que están esperando su momento.

En cambio, un agente de Vibra Fútbol, AIM Fútbol, Mundo Futuro o 433, las cuatro firmas de representación más grandes del país, se puede dar el lujo de especular un poco más en sus decisiones y elige a cinco o seis futbolistas de la misma categoría, sabiendo que tiene recursos de sobra para entregarle a los jóvenes todas las herramientas que necesiten. A veces, optan por asesorar a dos arqueros o dos centrocampistas, los mismos que compiten al máximo en los entrenamientos de la semana para ganarse un puesto en el partido del domingo.

“(Las grandes agencias) miran las cualidades de los jugadores, sin ninguna duda. Pero son menos estratégicos a la hora de captar porque ¿cómo puedes ser un buen agente si en un equipo representas a los dos arqueros o a los dos centrocampistas?. Uno de los dos tiene que jugar y tienes que tomar una decisión. ¿Cómo mantienes al otro contento? A los dos les tienes que dar el mismo discurso, entonces la línea se pone muy delgada, porque tienes a tantos en el mismo puesto y en el mismo club que ¿por quién vas a tirar?. Al final estás especulando y vas a jugártela por el que está rindiendo mejor en los partidos”, asegura el agente de RC Sports.

La agencia de Rodrigo Tello no puede fallar en la elección de jugadores. Su estructura es corta y no da el ancho para asesorar a cincuenta o cien jugadores del fútbol formativo. No podría juntarse con todos a almorzar ni llamarlos para saber cómo están o analizar un rato su desempeño en la última fecha del campeonato. Por ello, cada zapato, proteína, dinero o preparador físico para sus futbolistas llega a su debido momento, cuando los hábitos saludables y el esfuerzo que imprimen cada día les permiten mejorar su rendimiento en la cancha.

“En un principio, no les compramos zapatos de primera línea. Ahora, si empiezan a ser titulares y a jugar bien, tenemos los *feedback* de los entrenadores y recién ahí les decimos ‘ok, ahora te vamos a comprar un zapato elite porque te lo ganaste’. Tratamos de enseñarles eso, que el jugador tiene que ganarse un espacio de a poco y que no todo es gratis. Hay otros representantes que les regalan siempre a chicos de quince años zapatos que valen 300 *lucas*, eso puede ser el sueldo de una sola familia. Los chicos a veces pierden la noción de que juegan con zapatillas súper caras, que todavía no han ganado nada y nadie les puede asegurar que van a ser jugadores profesionales”.

Hoy, la representación deportiva no se entiende si es que no viene acompañada por un número de servicios para el deportista. Por ello, un par de zapatos de fútbol se ha convertido en el bien más recurrente en ser otorgado por las agencias de representación en el fútbol

nacional, pues es la principal herramienta de trabajo de los jóvenes. Para algunas empresas es una tarea sencilla proporcionarlos, para otras significa esforzarse en hacer una inversión mayor. Lo cierto es que este beneficio se ha convertido en el piso mínimo de una serie de regalías más exuberantes que se utilizan para amarrar a las jóvenes promesas.

Al interior de los camarines se conversan estas prácticas ejercidas por los representantes. “Ellos te van a dar un iPhone 16”, “te van a comprar un departamento” o “te van a llevar a Europa” son parte de los comentarios que resuenan entre las cuatro paredes del vestuario. AIM Fútbol no tiene inconvenientes en afirmar que entrega teléfonos a algunos jóvenes de su agencia, aunque cada caso es particular. El artefacto no es considerado como un incentivo, mucho menos un premio por cumplir los objetivos trazados a lo largo de la temporada. La empresa lo ve netamente como una ayuda básica para jóvenes que no pueden renovar su celular o necesitan comunicarse con su familia a la distancia.

“Si veo que un chico tiene su celular quebrado desde hace meses y no lo han cambiado, le pregunto ‘¿por qué no te compras un celular? Me dicen que el papá trabaja en esto, la mamá en esto otro y uno analiza el caso. Se hace una gestión para ayudarlo, pero son cosas que se pueden justificar. No les voy a regalar un teléfono a la primera visita o a la primera charla para que firmen con nosotros”, afirma el representante de la firma, Luis Flores.

Detrás de la realidad, muchos son los rumores que se cuchichean sobre algunas maniobras desesperadas que han realizado agentes por quedarse con jóvenes talentos en el mercado. La mayoría de los managers entrevistados para este proyecto aseguran “haber escuchado” que algunos de sus colegas han comprado departamentos o autos para dárselos a sus representados de 17 o 18 años. “Todos saben” que estas situaciones se dan con regularidad en la industria, pero ninguno tiene pruebas para comprobarlo.

De lo que sí se atreven a comentar con autoridad es respecto a la participación de algunos agentes en la propiedad de clubes del fútbol chileno. Esta práctica no solo pone en desventaja al resto de representantes por su posición de poder dentro de la competencia, sino que también atrae a un nicho de futbolistas que proyectan un futuro asegurado en dos o tres clubes del país.

“Imagínate un jugador de 25 años que dice “entre firmar con este representante que no tiene ningún equipo y trabajar con este otro, que es dueño de dos o tres equipos, tengo trabajo

seguro”, ¿cachai? Eso hace perverso al mercado, tú no puedes ser arte y parte, porque si yo fuera dueño de un club, claro, pongo a mis jugadores y no dejo entrar a nadie más. Entonces se hace muy difícil para uno, hay grupos de empresarios argentinos y chilenos fuertes que están asociados y tienen hasta cuatro clubes”, explica el mánager Alex Varas.

Los entrenadores también ven cómo esta situación opera sin ningún dilema. Carlos Ramírez dirige por las tardes a la categoría Sub 18 de la Universidad Católica. Luego de anunciar su retiro como futbolista, estudió durante cinco años pedagogía en educación física y, después de pasar por las aulas de varias escuelas del país, decidió volver a la actividad como entrenador técnico. Hace catorce años que acude casi todos los días de la semana a San Carlos de Apoquindo a practicar la docencia con jóvenes que están a un paso del primer equipo de la UC. En sus tiempos libres, todavía le entretiene mirar fútbol chileno por televisión, pero en más de una ocasión se sorprende con algunos futbolistas que se mantienen jugando en clubes que compiten por ganar la división de honor.

"De repente veo futbolistas que no tienen el nivel para estar jugando en Primera División. En ese momento uno se pregunta ¿cómo llegaron ahí? Empiezas a averiguar y te das cuenta que un representante los llevó a tales clubes. No están jugando los que deberían estar, el que era el mejor en esa posición capaz que esté jugando en tercera división. Seguramente porque nunca tuvo la posibilidad o no se metió con el agente indicado", expresa el profesor.

Sin ir más lejos, un entrenador de una categoría importante del fútbol formativo de Colo-Colo asegura que para conseguir el anhelado sueño de debutar en el profesionalismo no basta solo con cautivar al cuerpo técnico con buenos rendimientos en cada partido. El futbolista chileno de estos tiempos también tiene que saber jugar fuera de la cancha, debiendo elegir un representante de renombre para aspirar a jugar en los grandes clubes del país.

"Es imposible que juegues en un equipo importante si no tienes representante. Hay agentes que son dueños de los clubes y no juega nadie que no sea de su corral, entonces está muy complejo el tema. Quizás ese sea el gran problema de por qué estamos tan abajo en el concierto sudamericano", asegura el técnico.

En Chile, no todos los agentes pueden representar a futbolistas menores de edad. El socio de Rodrigo Tello en RC Sports Management estudió lo suficiente para salir victorioso de los

cursos que se necesitan para obtener esta especial licencia FIFA. Desde aquel momento, el ingeniero se ha especializado en cómo relacionarse con sus muchachos y no caer en algunas estrategias de asesoramiento que ocupan sus colegas para amarrar a jóvenes talentos. En muchas ocasiones, entregarle en bandeja todo tipo de obsequios a jugadores muy pequeños termina por llevarlos a desenfocarse y pensar que el objetivo de jugar en el fútbol profesional ya está conseguido.

“Para nosotros, los agentes, es una tremenda responsabilidad trabajar con niños porque son crédulos. Hay que tener mucho cuidado y ser muy sinceros. No les puedes dar ni prometer tantas cosas, no porque no se las puedas cumplir, sino porque es posible que no logren la meta de ser futbolistas, Hay que ser transparente y decirle ‘flaco, yo no te puedo ayudar a ser jugador profesional, pero si voy a tratar de apoyarte con ciertas herramientas que necesites para que logres cumplir tu sueño’”, confiesa el mánager.

## EL FÍSICO NO IMPORTA

“Mamá, voy citado a entrenar con el primer equipo”, le comentó en *shock* un domingo Salvador Negrete a su mamá tras leer un mensaje que le había llegado por WhatsApp mientras estaba acostado en su cama. Esa noche le costó dormir más de lo normal. Los nervios actuaron de alarma y el joven se despertó muy temprano, preparó sus cosas y partió rumbo al Centro Deportivo Azul (CDA) para el inicio de una semana especial. “Estuvo súper bueno, hicimos la primera parte del *entreno* con plantel y después nos dejaron a un lado trabajando solos junto a cuatro compañeros”, le informó como bitácora del día el jugador a Constanza López, ansiosa y feliz de que su hijo pueda al fin, después de años de esfuerzo, relacionarse con los jugadores profesionales de la “U”.

El segundo día, Negrete llegó más contento a su hogar en Buin, donde comparte techo con López y sus dos abuelos. El puntero de 18 años había tomado más protagonismo en la práctica del director técnico de los azules, Gustavo Álvarez, realizando un par de ejercicios tácticos junto a las figuras del cuadro laico. Llega el miércoles y Negrete no podía creer lo que había sucedido durante el tercer entrenamiento de la semana. De los cuatro jóvenes de la categoría Sub 18 que fueron seleccionados para reforzar las prácticas del primer equipo, Salvador fue el único que se quedó durante todo el día trabajando con el plantel de honor.

Sin embargo, no había muchas razones para ilusionarse, Álvarez había sido bien claro con los cuatro juveniles desde el primer día de entrenamiento en La Cisterna. “Muchachos, yo necesito jugadores para que me ayuden con algunos trabajos, pero después ustedes tendrán que volver a su serie. No se sientan mal por eso porque yo pedí a los futbolistas más proyectables de su categoría y los mandaron a ustedes, son jugadores que sobresalen pero van a tener que volver”, les explicó tranquilamente el entrenador por la mañana del lunes.

El cuarto día de la semana, uno de los jóvenes talentos volvió a su categoría y otro se quedó haciendo trabajos diferenciados, mientras que Negrete seguía tirando paredes y pasando junto a Marcelo Díaz y Leandro Fernández en la cancha principal del CDA. El viernes, personal del cuerpo técnico le hizo saber que iba a concentrar con el primer equipo, en las vísperas del duelo que los azules tenían que disputar ante Municipal Puente Alto por los octavos de final de la Zona Centro Norte de la Copa Chile.

“Mamá, ¿sabes qué? Parece que voy a ir citado al partido. No sé, tengo una *tincada*”, le dijo por teléfono a Constanza. “Ya, veamos qué pasa durante el resto de la semana”, le replicó al jugador, sabiendo que se olía algo especial. Su instinto no la traicionó y el fin de semana llegó la noticia que toda la familia esperaba.

Ese domingo cuando terminó el último entrenamiento antes del cruce por Copa Chile, Negrete no alcanzó a secarse el sudor del cuerpo por el apuro de avisarle a su madre que uno de sus sueños de pequeño iba a hacerse realidad. “Voy citado, mamá, voy citado”, repetía llorando incansablemente Salvador dentro del camarín. “Me siento feliz. Lo logramos”, le decía a su madre, mientras cada recuerdo con el balón entre sus pies pasaba por su mente en una fracción de segundo.

Por detrás, lo abrazaba y felicitaba Héctor Canelo, compañero con que el joven de Buin comparte categoría desde hace años en la “U”. Mientras escuchaba las palabras de su hijo, los ojos de Constanza López se humedecían. La madre quería ver a su hijo lo más pronto posible y deseaba abrazarlo de la misma manera que lo hizo por primera vez, hace 17 años, en la Clínica Juan Pablo II. “Le dije ‘ven al tiro a la casa para abrazarte, llorar juntos y vivir este momento en familia’”, recuerda.

Luego de un par de minutos, las lágrimas aún corrían por el rostro de la madre. Intentaba secarlas, pero era en vano. La emoción la consumía de pies a cabeza y quiso compartir esta alegría con el resto de su familia, por lo que tomó su teléfono y les comunicó la noticia a todos por el grupo de WhatsApp. La convocatoria de Salvador tomó a más de alguno por sorpresa, pero sabían que tarde o temprano iba a ocurrir. Cada uno dejó de lado lo que estaba realizando en el momento y se volcaron a PuntoTicket para comprar sus entradas y acompañarlo el día del partido, siempre con la ilusión de ver debutar a Salvador en el profesionalismo con el equipo de sus amores.

Constanza preparaba todos los detalles para recibir a su hijo con una enorme sorpresa. La madre dejó a toda la familia invitada para la celebración que se iba a realizar más tarde en Buin. Tras cruzar por la puerta principal, Salvador observó un par de rostros conocidos: abuelos, tíos y algún que otro vecino lo esperaban para festejar junto a un asado bajo la abrumadora noche de invierno.

La mañana siguiente en Santiago estuvo marcada por los deprimentes cielos nublados, mientras que la lluvia se abría paso a través de la blanca cordillera. La tendencia no parecía cambiar y las intensas precipitaciones iban a acompañar el primer partido de Salvador Negrete como jugador del primer equipo de la “U”. Con apenas cuatro entradas que al joven le dieron para que su gente más cercana lo fuera a ver, la mayoría de la familia se las arregló para asistir y ubicarse en la zona baja de la Galería Norte del Estadio Nacional. Casi pegados a la reja, para no perderse ningún momento de lo que sería una noche soñada.

Salvador Negrete recuerda a la perfección casi todos los detalles de aquella tarde noche en el estadio, pero uno de los recuerdos que más atesora en su memoria es el ingreso al camarín del primer equipo. Luego de bajar del bus y transitar los enormes pasillos del Nacional, el joven de Buin pasó la puerta roja de vestuarios y quedó deslumbrado al ver su camiseta con la 36 y el estampado de “Negrete” en la espalda. Los veinte futbolistas citados para el encuentro terminaron el calentamiento y se apiñaron en la mitad de la cancha para dar la última charla antes de saltar a jugar.

Entre medio de arengas e indicaciones tácticas que cada jugador y parte del cuerpo técnico comentaba para motivar al equipo, algunos futbolistas aprovecharon la última parte de la conversación para dedicarle unas palabras al canterano y transmitirle tranquilidad en su primera experiencia como futbolista profesional. “Me dijeron que disfrutara el momento, que si me tocaba entrar a jugar tenía que divertirme, estar siempre con la cabeza arriba porque hay que luchar por la ‘U’. Todos me apoyaron y abrazaron, fue súper lindo”, describe Negrete.

El trámite del partido fue una montaña rusa de emociones. A los dos minutos de juego, Municipal Puente Alto sorprendió a la última línea de los azules y marcó para aguarle la fiesta a los casi doce mil espectadores que asistieron al coloso de Ñuñoa. Tras ello, el elenco de la tercera división del fútbol chileno se resguardó atrás y decidió aguantar la embestida que ejercían los azules constantemente en el juego. No mucho más pudo hacer el portero Denylson Arriagada, que luego de un par de salvadas milagrosas bajo los tres palos sucumbió ante el merecido empate de la Universidad de Chile.

Los universitarios no se conformaron con el primer gol y fueron por más. La insistencia fue tanta que así llegó el segundo, tercer y cuarto gol para la “U”, sepultando cualquier esperanza

del rival por conseguir la hazaña en Ñuñoa. El aguacero no cesaba y los charcos ya se estaban asentando en el gramado del Nacional. El equipo ganaba cómodamente y Gustavo Álvarez decidió que era el momento de meter piernas frescas. Tras una efímera mirada a los suplentes y una charla con su primer asistente, el técnico llamó a un chico para que juegue los últimos diez minutos de la serie.

Entre los nueve futbolistas que realizaban ejercicios de pre competencia en una sección de pasto sintético puesta encima de la pista atlética, Salvador Negrete escuchó su nombre y corrió, con cuidado de no caerse, a la zona técnica para conversar con Gustavo Álvarez. Con un cortavientos celeste puesto encima y guantes negros, el joven de Buin se colocó pegado la derecha del técnico argentino y escuchó atentamente unas indicaciones que no podrá olvidar en su vida. “Me dijo que hiciera lo mismo que realicé en la semana, que encarara, que disfrutara el momento”, recuerda Salvador.

Negrete dio media vuelta y se dirigió trotando hacia el banco de suplentes. Ni una pizca de nerviosismo recorrió su cuerpo en un momento que debía parecer eterno. En un santiamén se puso sus relucientes zapatos rojos y vistió de una vez por todas el profundo azul con la “U” en el pecho. El futbolista se acercó al cuarto juez y le mostró la papeleta del cambio. El árbitro elevó ante todos los presentes el tablero electrónico que marcaba en rojo la salida del número 6, Renato Cordero.

El mediocampista se acercó al joven debutante y chocaron sus manos, Negrete miró al piso y se acordó de ingresar al campo de juego con el pie derecho, cumpliendo con la cábala que había fijado para su debut. Ese día había llegado y, en el preciso instante que traspasó la reconocible línea blanca, todo su cuerpo “se apretó”. Aún así, el puntero demostró personalidad y lucidez en sus primeros toques con el balón, mostrándose siempre como opción de pase ante sus compañeros y, como guinda de la torta, fue partícipe de la jugada que terminó en el quinto y último gol de la goleada de la Universidad de Chile.

El árbitro pitó el final del encuentro y los jugadores azules, como de costumbre, se acercaron al sector sur a agradecer el apoyo de la hinchada que aguantó hasta el último minuto el diluvio que cayó ese 17 de junio en el Estadio Nacional. Negrete cantó, saltó y terminó por realizar el tradicional *ceachei* de la barra de Los de Abajo. Sus compañeros se turnaban para abrazarlo y felicitarlo por sus primeros diez minutos de juego en un partido de fútbol profesional. El plantel

universitario enfilaba su camino hacia el túnel de vestuarios, pero a Negrete todavía le faltaba una cosa más por realizar en el campo antes de dar por finalizado su sueño de niñez.

Al costado izquierdo del banco de suplentes de Municipal Puente Alto, su madre, padre, dos primos, dos tías, un vecino y un compañero de trabajo de su mamá lo esperaban en la galería con los ojos humedecidos y la voz casi rota. Con una energética en su mano, el joven de 17 de años caminaba hacia ellos con una emoción que apenas lo dejaba caminar con normalidad. Una vez allí, frente a los mismos que lo apoyaron desde que comenzó a jugar con seis años, se asentó en la valla papal que separa a los espectadores del campo de juego y rompió en llanto. “Lo logré, mamá, lo logré”, fueron algunas de las palabras que una persona a pie de campo pudo captar en video.

Constanza López había soñado muchas noches con este momento, imaginándose muy emocionada como mamá de un joven que lo dio todo por ser futbolista profesional. Sin embargo, algunos espectadores de la Galería Norte la incomodaron bastante y no permitieron que desahogue todas las emociones que tenía retenidas en su cuerpo. “Estábamos sentados junto al papá y decíamos a cada rato ‘ya, ahora va a entrar, ahí viene’. Entonces cuando el Salva sale a jugar, había una persona debajo nuestro y nos pregunta, ‘¿ustedes son los papás del chico?’. ‘Sí’, le respondimos. ‘Ya, los voy a grabar’, dijo y me puso el celular en la cara. No me sentí cómoda, siento que no me dejaron vivir el momento como a mí me hubiese gustado, no pude liberar esa emoción”. relata con cierto fastidio aún.

López sintió por un instante que la protagonista de la cancha era ella. Todos los ojos y cámaras a su alrededor estaban pendiente a ver si lloraba o no con el ingreso de su pequeño. Como acto de defensa, no hizo más que reprimir sus sentimientos. Aún así, no niega que alguna que otra lágrima cayó de sus ojos al ver que el 36 se estaba divirtiendo dentro del recinto más importante del país. Negrete se fue del Estadio Nacional junto a su familia y dos camisetas del equipo laico, una que ocupó en su debut y otra que le pagó el capitán del equipo, Marcelo Díaz, para que se llevará de recuerdo a la provincia de Maipo.

Mientras Salvador se despedía con una felicitación por parte de sus compañeros en el camarín, Gustavo Álvarez enfrentaba los micrófonos en la conferencia de prensa y explicó por qué decidió darle una chance al joven puntero de la cantera azul. "Comenzó a trabajar con nosotros hace una semana, vimos atributos en él en una posición que necesitamos sumar

futbolistas, porque tenemos algún jugador en la selección mayor y otros en las juveniles. Se dio la oportunidad, necesitábamos un jugador de esas características en este partido y me alegro mucho por él y su familia, debe ser un momento que no van a olvidar".

Luego de esa noche inolvidable, el teléfono de Constanza no paró de recibir llamadas de todos los medios de comunicación para saber sus impresiones del debut de Negrete en la "U". Lejos de lo que uno se podría imaginar, la situación nunca la hostigó, todo lo contrario. La madre atendió y se tomó el tiempo para responder cada una de las consultas de los periodistas. Constanza siempre ha sido de este tiro amable, no es una actitud que haya emergido luego de que su hijo haya acaparado todos los *flashes* la noche anterior, sino más bien es una cualidad que la ha destacado como persona desde su niñez, mostrándose dispuesta a ayudar y colaborar con quien lo necesite.

...

A los 17 años, Constanza se enamoró de Moisés. A un par de casas de distancia, iniciaron un pololeo que tuvo de por medio el nacimiento de un pequeño varón en la comuna de Santiago. Tras cinco años de relación, ambos decidieron terminar el romance y tomaron diferentes caminos, sin dimensionar aún que el recién nacido al que decidieron llamar Salvador los seguiría uniendo por el resto de sus vidas. Negrete nunca supo de esta separación ni alcanzó a ver a sus padres juntos como pareja.

En la comuna de El Bosque, el joven se adaptó a las circunstancias y se crió junto a su madre y sus dos abuelos. Todavía no hablaba ni aprendía a caminar, pero a cada cosa redonda que veía por casa le decía "Tota, mamá, Tota". Todo se trataba sobre la pelota a sus cortos cuatros años de edad, cuando sus abuelos decidieron llevarlo a la escuela de fútbol de la Universidad de Chile ubicada en El Salto. Después de la jornada matutina en el jardín, los padres de Constanza recogían a su nieto, tomaban la micro y lo llevaban a la pequeña academia cada martes y jueves por la tarde.

Luego de un par de semanas entrenando, un profesor de nacionalidad brasileña se acercó a los abuelos y les comentó algo que le llamaba profundamente la atención sobre su pequeño. "El niño con cuatro años ya tiene bastantes condiciones para jugar". El "Salva" era el crack de la escuela y lo trataban como tal. Un día más de entrenamiento en un lugar más específico le

dieron al joven de Buin, hasta que el agotamiento le empezó a pasar factura. Constanza veía como el pequeño llegaba a casa durmiendo en los brazos del abuelo después de cada práctica y decidió sacarlo de la escuela de fútbol cuando tenía apenas cinco años.

Durante un año entero Negrete estuvo sin pisar una cancha de fútbol. Lo extrañaba tanto que pateaba cada cosa que viera en el suelo y volvía locos a todos en el hogar por los pelotazos que le tiraba a la pared. Una mañana, como si fuese cosa del destino, llegó a oídos de Constanza un dato que cambiaría la vida de Salvador para siempre. La escuela de fútbol de Palestino abrió sus puertas a jóvenes futbolistas desde los seis años y Constanza no lo dudó, deseaba ver nuevamente la sonrisa de su regalón corriendo detrás de una pelota.

Vistieron al joven, le pusieron sus botines y lo llevaron al entrenamiento. Salvador parecía volar, la pasión que tenía contenida tras doce meses sin pisar una cancha de fútbol lo hacían brillar por sobre el resto. Su velocidad y movimientos llamaron la atención de unos de los profesores, que tomó su teléfono y llamó a un colega de cadetes. “Oye, ¿sabi’ qué? Acá hay un niño que no lo *podi’* creer, tiene todo para jugar”. Apenas unas horas después del llamado, el entrenador llegó para echar un vistazo y comprobar si era verdad lo que decían sobre ese chico de Buin.

Un par de minutos después de observar a ras de césped a Salvador, el técnico quedó maravillado, estaban en presencia de un diamante en bruto que debía ser cuidado con guantes de seda. Ante ello, primero debían asegurarse de que ningún otro equipo tuviera la posibilidad de llevarse a sus filas los goles del puntero. Los profesores de la escuela se acercaron a Constanza, que estaba como de costumbre viendo atrás de la cancha la práctica de su hijo, y le pidieron un par de papeles para inscribir a Negrete en el Campeonato Nacional.

El rojo, verde y blanco le quedaban a la medida. Su calidad era excepcional, enloquecía al público con el distinguido trato que le daba al balón, su control orientado y la visión de juego para dar ese pase distinto a sus compañeros en el momento preciso. Negrete era una auténtica pesadilla para sus adversarios y, en especial, para los técnicos. Su velocidad y regate hacía imposible frenarlo en un duelo mano a mano.

Con seis años recién cumplidos, el puntero hizo su estreno en los campeonatos oficiales defendiendo la camiseta de Palestino. Compitiendo en un torneo de escuelas con la categoría

Sub 8 lo vio por primera vez Jorge Muñoz, entrenador de las categorías infantiles y cadetes durante casi doce años en el equipo de La Cisterna. Desde ese primer momento en que lo conoció, quedó asombrado por su aptitud para ser el mejor de la cancha siendo un niño tan pequeño. Tres años tuvieron que transcurrir para que Negrete pasara a ser dirigido bajo las órdenes de Muñoz, a finales de la categoría Sub 11 de los baisanos.

El “Salvita”, como era conocido por todos dentro del club, era muy diferente en comparación al resto de sus compañeros. De contextura muy delgada y una estatura diez o quince centímetros menor a la de niños de su edad, el puntero tuvo que arreglárselas para superar las diferencias físicas que se le presentaban en el juego.

“Salvador tenía que hacer otras cosas para jugar. Por ejemplo, no tenía que ir a chocar porque le costaba un poquito disputar la pelota con los rivales. Él tenía que estar un poco alejado de ellos para recibir los balones. Siempre fue un jugador muy inteligente tácticamente, entendía muy bien el juego y dónde se tenía que ubicar en el momento de atacar y defender. Era un jugador muy importante, uno de los mejores jugadores que me ha tocado dirigir”, confiesa el entrenador.

Negrete era el motorcito en el equipo de Muñoz. En la función del clásico enganche, el joven fue un titular indiscutido en las tres categorías que compartió con el entrenador. En la Sub 13 sus caminos se separaron y Salvador fue tomado por otro entrenador. Jorge siguió en lo suyo, enfocado en ganar con las categorías infantiles y empezó a perderle el rastro a los siguientes pasos en la carrera de su ex dirigido.

Durante la estadía de Negrete en La Cisterna, las *lucas* siempre faltaron para proporcionarle vestimenta, alimentación y actividades a los chicos de las divisiones inferiores. Por su trabajo en el área del reciclaje, Constanza López le propuso al club reutilizar durante un tiempo todo lo que fuera plástico y lata. Luego, ella misma les compraría los residuos a un precio que los beneficiara económicamente para hacer la fiesta de fin de año que los chicos de Palestino nunca habían tenido. La plata no alcanzó, pero la mujer de Buin se las ingenió para realizar una actividad en la Casa Mayor para setecientas personas, en que participaron entrenadores, apoderados y los propios futbolistas del club.

Varios millones se recogieron de aquella celebración, que fueron destinados a comprar ropa para los chicos y una increíble fiesta para cerrar la temporada. Esta fue una de las tantas gestiones que realizó López junto a otros apoderados, cimentando un par de buenas relaciones de amistad que sigue cuidando hasta la actualidad. Sin embargo, el ambiente familiar y cercano que vivió desde que Salvador ingresó al club empezó a cambiar de un momento a otro. Sentía que una fijación negativa con su pequeño comenzaba a perjudicar su estado emocional y el rendimiento dentro de la cancha.

“Nosotros teníamos claro que los niños no podían jugar fuera del club, pero todos los niños lo hacían. Jugaban en el barrio, en el colegio, en todos lados. Una vez en septiembre, un compañero del colegio le dice al Salva ‘vamos a jugar un campeonato por allá, para que vayas’. Fuimos y *pucha*, después terminaron enterándose en el club. Estuvo castigado por seis fechas sin jugar, pero yo sabía que todos hacían lo mismo que él, solo a Salvador lo sancionaron. Otro día estaba jugando y sintió que lo hizo mal. Él siempre se sobreexige mucho y salió llorando de la cancha. Al final, lo castigaron con tres fechas por llorar. Fui a pedir explicaciones y me decían ‘tiene que manejar las emociones y nosotros estamos para enseñarle, entonces es motivo de castigo’. Es verdad que había un reglamento interno que decía que los niños no podían jugar fuera del club, pero eso de llorar no lo vi nunca en ningún lado. Todas esas cosas me empezaron a descolocar”, explica López.

La postura del club nunca terminó por convencer a López, era incomprensible. Salvador salía de un castigo y en cosa de semanas volvía a recibir otro, perdiendo una gran cantidad de encuentros durante la temporada y la oportunidad de seguir explotando su talento. La paciencia de la madre poco a poco se comenzó a acabar, pero no fue hasta la promoción de Salvador a la categoría Sub 15 árabe que las relaciones terminaron por romperse de manera definitiva.

El entrenador de ese momento preferiría utilizar a chicos de mayor estatura en el once titular, por lo que Salvador quedó muy relegado dentro del equipo. La situación superó al joven talento y terminó por confesarse ante López. “Mamá, vámonos. Ya no quiero, no quiero seguir yendo a entrenar”, le dijo en la intimidad de su habitación. Los inconvenientes con su hijo terminaron por aburrir a la mujer y ambos decidieron ponerle punto final a su historia con el elenco tricolor.

Al día siguiente, López se acercó a las dependencias del club en La Cisterna para retirar el pase de Salvador. El gerente del área formativa la recibió amablemente y charlaron por un par

de minutos. No hubo malentendidos, ellos comprendieron la situación y terminaron por darle la libertad de acción a su talento. El proceso quedaría sellado una vez que López hiciera la solicitud a través de un correo. En cosa de minutos le contestaron, pero la negativa respuesta de Palestino la tomó por sorpresa. López no se quedó de brazos cruzados y se dirigió hacia la ANFP para pedir explicaciones y encontrar una solución. No obstante, la postura del ente rector del fútbol nacional la descolocó aún más.

“Me dijeron que no podía hacer nada porque los niños están amarrados a los clubes y que ellos son los dueños del pase. Yo le decía ‘pero él es menor de edad, yo soy la mamá y él ya no quiere estar ahí’. Me respondieron que era cierto y que Salvador podía jugar en cualquier lado, pero en este tipo de campeonato tendría que esperar durante cuatro años sin jugar para quedar libre del club”, afirma.

Indignada y disconforme, la madre se puso en contacto con una abogada para zanjar la situación de una vez por todas. La letrada le comentó que nunca se ha demandado a un club por estas circunstancias, por lo que tuvieron que buscar una fórmula para actuar legalmente y lo hicieron apelando a la vulneración de los derechos del niño. El juicio duró alrededor de doce meses, todo de manera virtual debido a la pandemia del COVID-19. El juzgado terminó por desestimar la demanda, pero no porque estuviera fuera de lugar, sino porque consideraba que era un asunto que debía resolver la ANFP como ente mediador entre apoderados y clubes.

Constanza junto a su abogada presentaron una nueva demanda, esta vez en Quilín. Palestino tuvo diez días para responder, pero la respuesta nunca llegó a las oficinas de la ANFP. El club, en un lapsus de desesperación, decidió llamar a López para resolver el conflicto en sus dependencias. La madre, agotada después de un año de pelea en tribunales, se acercó a conversar con los dirigentes. “Les aclaré que en ningún momento fue con mala intención, solamente no estaba conforme con la respuesta que me dieron. Si mi hijo no quería estar ahí, yo iba a hacer todo lo posible por sacarlo, pero que todo estaba bien con ellos”, explica.

El futuro de Salvador ya no podía ser visto con tanta claridad. De la noche a la mañana todo se convirtió en incertidumbre. El talentoso delantero se moría de ganas por volver a acariciar al balón como lo hacía hace unas semanas atrás. Por su parte, Constanza López siempre se mantuvo tranquila, ella sabía que la oportunidad iba a llegar en el futuro. El talento de Salvador

había hecho eco en los clubes nacionales y en un par de días todos se habían enterado que el delantero se encontraba en libertad de acción.

El rumor llegó hasta los oídos de un viejo conocido, un preparador físico que vio crecer de cerca el talento de Negrete en Palestino. Por cosas de la vida, el P.F ya no se encontraba trabajando en el club árabe y ahora se desempeñaba en la Universidad de Chile. La oportunidad era única, un talento de ese calibre no podía ser desperdiciado, por lo que se acercó a conversar con el cuerpo técnico y les planteó la situación en la que se encontraba Salvador. El entrenador se mostró interesado y quería observar de cerca al delantero, así que autorizó que estuviera durante dos semanas a prueba.

El imponente Centro Deportivo Azul no parecía intimidar a Negrete, los nervios nunca han sido de su estilo. El futbolista sorprendía durante cada entrenamiento en el CDA y dejaba buenas sensaciones en sus evaluadores. Tras catorce días entrenando, la respuesta ya parecía más o menos obvia. El cuerpo técnico se acercó a conversar con él una vez finalizada la última práctica y le dieron la bienvenida a la “U”.

La alegría del futbolista duró sólo un par de semanas, pues vivió un auténtico choque de realidad en su arribo al conjunto laico. Los primeros tres partidos del campeonato no fue citado ni a la banca del equipo y Negrete ya empezaba a frustrarse más de lo normal. En medio de su tristeza, los *flashbacks* de sus goles en Palestino y su estatus como capitán del equipo hacían que se muera de ganas por volver al club árabe, pero aquello era imposible. En un momento, pensó en dejarlo todo y abandonar el sueño por el que había trabajado desde los seis años.

- Mamá, ya no quiero seguir jugando, no quiero seguir pasándolo mal – decía con un mar de lágrimas.
- Si tú no quieres hacerlo, no lo hagas porque yo nunca te voy a obligar, pero no te voy a llevar a otro equipo. Si no eres capaz de enfrentar esto ahora no podrás hacerlo nunca, porque a ningún club vas a llegar jugando. Vas a empezar como banca y si no estás preparado para esto, no vale la pena continuar en ningún otro lugar – respondió fríamente, intentando transmitirle calma a su hijo.
- Bueno mamá, voy a esperar, voy a esperar... – replicó.

El trabajo en silencio y la constancia de Negrete comenzaron a rendir frutos. Era cosa de días para que recibiera su primera convocatoria con los azules y así ocurrió. Salvador se moría de ganas por debutar con la “U”, pero aquello aún debía esperar. Por el momento, el futbolista se debía conformar con ver el cotejo desde el banco de suplentes.

El tiempo pasó y la cosa no parecía cambiar. Apenas diez o quince minutos eran su mundo, pero cada vez que ingresaba a la cancha hacía algo diferente. En más de una oportunidad cambió la pálida actuación de sus compañeros, se puso el equipo al hombro y ganó el partido con sus anotaciones. Pese al alto rendimiento que exhibía, todavía no era del gusto del técnico como para partir de titular en su equipo. Constanza se dio cuenta de ello y se acercó a decirle la cruda verdad a su hijo.

“Salvita... Mira, este es el panorama. Tú ya no vas a jugar este año, así que lo único que nos queda es que trabajes para el próximo. Entrena bien, hace todo lo que puedas hacer para mejorar, pero pensando en la próxima temporada porque en esta ya no va a ser”, le explicó.

Salvador comprendió la situación y comenzó a visualizar su futuro sin reparo. Los meses pasaron y de esa manera ocurrieron las cosas. En su segundo año en el equipo universitario, tomó camiseta de titular y nunca más la soltó. Varios factores contribuyeron para dar vuelta la situación. El apoyo incondicional de su madre y conversaciones con el psicólogo deportivo del club le permitieron recobrar esa confianza que lo convirtió en uno de los futbolistas más desequilibrantes de su categoría. Sin embargo, gran parte del renacimiento de la carrera de Salvador en la “U” fue dejando atrás su timidez. La incomodidad que lo invadía en cada práctica quedó en el pasado tras conocer a sus nuevos compañeros de equipo, quienes de manera innata lo integraron como uno más en un vestuario conformado desde hace años.

Confianza absoluta, titularidad indiscutida, el respaldo de sus compañeros y el carácter que demuestra al disputar cada balón lo posicionaron con el pasar de los meses como el futbolista más importante en su categoría. Su técnico se lo recompensó. Su impecable uniforme azul ahora estaba acompañado por la jineta roja de capitán en su brazo izquierdo, la cuál porta con orgullo. Las cosas se estaban dando más rápido de lo habitual. Sus actuaciones daban de qué hablar en los pasillos del CDA y Adrián Rojas, entrenador de la Proyección azul, quiso comprobar con sus propios ojos aquellos rumores que rondaban en las dependencias del

complejo deportivo. Negrete no lo decepcionó, el técnico vio características en él que podían ser explotadas en su división y decidió promoverlo. Su primera decisión fue cambiar de puesto a Negrete. Su velocidad y desequilibrio estaban siendo desperdiciados en el mediocampo del juego y le aconsejó ubicarse a las orillas del gramado.

En su nuevo puesto, los rivales parecían bailar al ritmo que imponía Salvador. Su agilidad, rapidez y el cambio de velocidad que realizaba cuando el balón estaba en sus pies hacía imposible que sus adversarios le robaran el balón. El nivel que había alcanzado Negrete de la mano de Adrián Rojas le permitieron de una vez por todas ser nominado a un microciclo de la Selección Chilena. La noticia para la familia no los tomó por sorpresa, sabían que era cosa de tiempo y esperaron pacientes durante años la convocatoria de Salvador.

“Fue muy lindo porque la verdad lo esperamos mucho. Dijimos ‘por fin’. Salvador siempre destacó en su serie en Palestino y en la ‘U’. Me parecía curioso que nunca lo hubieran llamado a la selección. Yo creo, y soy una convencida, que a él siempre le perjudicó el hecho de ser chico y delgado”, confiesa Constanza López.

Nicolás Córdova, entrenador de la Selección Chilena Sub 20, lo convocó por primera vez en abril del presente año. Los primeros días al mando del técnico de “La Roja” fueron complicados para Negrete, el futbolista tenía una sensación extraña y no lograba encontrar en los pastos de Quilín aquel confort que sentía cuando tomaba eludía rivales en la cancha Leonel Sánchez del CDA. Afortunadamente, aquello no fue impedimento para volver a ser convocado, eso sí cuatro meses más tarde.

Todo parecía indicar que las cosas iban a suceder de la misma manera, el primer día fue más complicado de lo que Negrete esperaba, pero su mentalidad y las ganas hicieron que no desaprovechara esta nueva oportunidad. Su desempeño dejó con buenas sensaciones a Córdova, quién incluso le dio la posibilidad de defender los colores nacionales.

Salvador quedó conforme tras su rendimiento en los entrenamientos y los minutos que le tocó sumar. Una vez en su hogar, López se acercó a conversar con él en su habitación, quería escuchar en detalle la inolvidable experiencia que vivió su hijo. Toda esa semana la recuerda con orgullo, pero un comentario en particular aún resuena por su cabeza. “Mamá, yo puedo jugar. No me afecta el porte, ni el físico, siento que sí puedo jugar fútbol profesional”.

...

Desde la primera vez que fue al médico, a Salvador le detectaron un crecimiento retardado de dos años. Cuando tenía catorce, presentaba el cuerpo de un niño de doce años. Su familia siempre estuvo tranquila, una experta en la materia les había asegurado que el estirón iba a llegar en cualquier momento y no había necesidad de apurarlo. Sin embargo, las presiones del entorno futbolístico por su baja estatura provocaron que Negrete buscara otras opciones para crecer más rápido.

Constanza López tiene guardado en su memoria el recuerdo de una de las primeras veces que el puntero enfrentó a Palestino con la camiseta azul. Sentada en el palco Leonel Sánchez, fue espectadora de lujo de los dos goles que hizo su pequeño para ganar el partido. A su alrededor, pudo reconocer a algunos representantes de fútbol comentando el transcurso del partido y, en algunas ocasiones, el desempeño de Negrete.

“Es buenísimo, mira lo que hace por la banda, pero es muy chico”. “¿Hasta qué categoría le va a dar?”, le pregunta un agente a otro. “En la 17 ya caga”, le respondió con seguridad. Los oídos de López siempre escucharon este tipo de comentarios en distintas canchas del país. Desde ese momento, se terminó por convencer de que la contextura delgada y pequeña de su hijo lo perjudicaría en el resto de su carrera.

Salvador quería apurar el estirón y, cuando cumplió quince años, le pidió a su madre visitar a la endocrinóloga. Luego de hacer los análisis, la profesional autorizó al joven de Buin a iniciar un tratamiento con hormonas de crecimiento. La idea de la doctora era que hubiera comenzado el procedimiento hace unos años atrás, cuando era un niño que iba al jardín, pero aún estaba a tiempo de lograr su cometido.

Pastillas para retrasar la pubertad y unas cuantas inyecciones para todos los días le fueron recetadas a Negrete para adelantar su crecimiento. López tenía la tarea de ir constantemente a la farmacia a comprar las hormonas. Al final de cada mes, la cuenta le salía aproximadamente \$500.000, pero nunca pasó por su mente dejar de pagar el tratamiento de su hijo.

El futbolista ingería dos pastillas y se inyectaba hormonas cada noche. Al poco tiempo, los efectos secundarios empezaron a verse reflejados en los primeros entrenamientos que tuvo con

la categoría Sub 16 de la “U”. Cada práctica en el CDA traía consigo un fuerte dolor de piernas y Salvador empezó a pasar más tiempo en la sala del kinesiólogo que en la cancha. Tras un par de meses con el tratamiento, el dolor iba y venía, pero cada inyección para crecer no le permitía dar el 100% en los partidos del campeonato.

López le recomendó a su hijo que le cuente a sus profesores sobre el procedimiento médico que estaba realizando hace un tiempo. Tal vez, así entenderían que cada práctica era una pesadilla para sus rodillas y le darían un poco más de tiempo para demostrar lo que en verdad era capaz de hacer con una pelota de fútbol. Sin embargo, la ansiedad de ganarse la titularidad y, por qué no, el miedo de perder su lugar en el equipo de sus amores ocasionaron que la idea de dejar las inyecciones empiece a rondar por su cabeza.

Las rodillas no le dieron para más y Negrete dejó de un tratamiento que ya iba en un 60% de progreso. Su decisión generó la frustración de su madre, que deseaba verlo completar el procedimiento médico y así pueda crecer al igual que los niños de su edad. Constanza nunca estuvo de acuerdo con la determinación que tomó su hijo, pero en la actualidad ha podido ver los beneficios que le ha traído a un tratamiento que dejó a medias. Salvador sigue siendo más flaco y pequeño que sus rivales, pero el talento le ha permitido sacar diferencias que hoy lo tienen a un paso de sumarse al primer equipo de la Universidad de Chile.

“No es que lo compare con Messi, Charles Aránguiz, Alexis Sánchez, o Iniesta, que a mí me encanta y me siento identificada con él un poco por como juega el Salva, pero son jugadores que no sobresalían por su físico ni su porte. Entonces decía ¿por qué lo llevan todo a lo físico? ¿Por qué piensan que el fútbol es solo chocar? El Salva tiene unos frenos y cambios de velocidad increíbles. Ahora jugaron contra Colo-Colo, el Salva iba corriendo y cuando lo iban a chocar se frenaba, los niños se caían y él seguía jugando. No siento que deba chocar para jugar bien”, confiesa la madre.

...

“Cabro chico, me hiciste llorar el otro día cuando debutaste. Anda a estudiar ahora”, le dijo entre risas después de un largo abrazo Josefina Valenzuela a Salvador, su ahora ex alumno que justo encontró haciendo un trámite en su último año de escuela en el C-DAR. La profesora de Historia y Ciencias Sociales conoció por primera vez al futbolista de la “U” en segundo medio,

un alumno chacotero y apasionado por el fútbol que venía de algunos vacíos escolares producto de la pandemia y el estallido social.

El puntero tuvo su primera clase de vida en la comuna de El Bosque, en el Colegio San Agustín. La delincuencia y el asesinato de una vecina provocaron que la familia se moviera rápidamente de la comuna a Buin, en la provincia de Maipo. Ahí estuvo durante tres años en el Colegio Patagonia, donde los cursos tenían apenas entre cinco y siete alumnos y Salvador se aburría de no tener con quién jugar a la pelota en los recreos. La enseñanza media estaba a la vuelta de la esquina y por medio de uno de sus mejores amigos de la infancia y el fútbol, Iván Román, Constanza conoció el dato del colegio especial para deportistas y matriculó a su hijo prontamente.

Solo futbolistas habían en ese segundo año medio del 2022. El curso se dividía entre los que iban a la sede de Escuela Militar solo a estudiar y los que eran un poco más revoltosos. El “Salva” era uno de los personajes del segundo grupo y permanentemente *tiraba la talla* en clases, aunque siempre sabía cuando se le estaba pasando la mano. Con algunos profesores no se portaba muy bien de inicio, pero ahí apareció Josefina para *pararle los carros*. “Oye, para. *Veni*’ dos horas nomás acá, aprovecha”, le dijo en confianza.

Ambos se sentaron al término de la jornada y la profesora notó que Negrete estaba dejando muy de lado los estudios. Desde un comienzo supo que el fútbol era su norte, su todo, pero no podía aceptar que el joven de Buin repitiera de curso. Valenzuela sacó una hoja de cuaderno y planificó un calendario con todas las evaluaciones que debía entregar su alumno en el corto y mediano plazo. No tiene idea de si Salvador se puso las pilas en las otras asignaturas, pero sí notó un cambio de actitud importante al interior de sus clases.

Así fue como el chacota de la clase empezó a poner atención en la cátedra de Historia y a formar un vínculo con la docente. “Profe, yo siempre he sido malo para estudiar”, le dijo en el primer semestre de ese año. Un estigma con el que Negrete llegó desde sus colegios anteriores y que Valenzuela empezó a cambiar con el transcurso del tiempo.

“Con los chicos que son más desordenados *teni*’ que conectar para lograr que se interesen *po*’, si no van a estar volando. Ellos están acostumbrados a que los profes digan ‘ya, él es el chacota, no lo voy a pescar’. En cambio, si tú al chacota le *dai*’ la oportunidad, lo *tratai*’ bien

y no lo estigmatizas, al tiro se da una relación de confianza. O sea, si eres bueno y *teni'* la capacidad de sacarte la mugre entrenando, también puedes hacerlo una vez a la semana para rendir las evaluaciones básicas que se necesitan para pasar de curso, porque las habilidades las *teni'*", explica.

Al igual que en la cancha cuando le toca eludir rivales o pensar en el próximo pase, Salvador maneja una rapidez mental en los estudios cuando se concentra. Si no conoce la materia, engancha rápido con el tema principal y hace deducciones para entenderlo. Una *chispeza* que lo caracteriza hasta el día de hoy, pero a través de la distancia en las clases por Zoom que empezó a tener desde principios de año. Constanza decidió que Negrete empiece con las cátedras virtuales después del pesado año anterior que tuvo con doble turno de entrenamientos y largos viajes de vuelta en carretera a Buin, pero el tiro le terminó saliendo por la culata.

Ahora, mientras López trabaja nadie puede supervisar en casa si Salvador está en el computador poniendo atención en clases o haciendo cualquier otra cosa. Este tema no es nuevo, al puntero nunca le han gustado los estudios. "Se aburre, prefiere estar entrenando o haciendo otras actividades que estar en el colegio", dice su madre con resignación. Sin embargo, con el pasar de los años se fue dando cuenta de que su pequeño tenía alguna que otra asignatura favorita en la que destacaba de acuerdo a la afinidad que tenía con sus profesores.

De chico, Negrete siempre mostró mucho interés por las matemáticas. No había pregunta de multiplicaciones que no contestara bien y tenía puros sietes en el libro de clases, pero el ramo de lenguaje terminó convirtiéndose en su talón de aquiles. Su familia pensaba que el joven tenía una habilidad innata con los números hasta que la escuela reemplazó a los profesores de ambas materias con nuevos docentes.

De la nada, empezó a sacar buenas notas en lenguaje y a dejar de lado las matemáticas. La nueva profesora de lengua era muy amorosa y entró rápidamente en el corazón de Salvador, a diferencia de la apática relación que el joven tuvo desde un inicio con el maestro de las ciencias exactas. Así se ha visto el real potencial de Negrete en la escuela, según la buena onda que enganche con algún profesor.

En la enseñanza media fue el turno de Josefina Valenzuela. En segundo año medio agarró al puntero y tuvo que enderezarlo para que espabile con sus obligaciones académicas. Le costó

enchufarse en su primer año en el C-DAR. En la mayoría de las asignaturas le costaba, pero Historia y Ciencias Sociales era una materia en la que tenía únicamente notas azules.

Entre bromas y anécdotas durante cada semana en la cátedra de Valenzuela, solo tuvieron que pasar un par de meses para que ya en tercero medio considerara al joven de Buin como un hijo. “Es muy tierno, simpático y muy rápido para la talla, entonces siempre estaba con el chiste en el curso. Un cabro muy querendón con su grupo de amigos, siempre andaba en piño con los que jugaban en la ‘U’”, relata la docente.

Pillo, rápido, simpático, disperso, inquieto son algunos de los adjetivos que se le vienen rápidamente a la cabeza cuando piensa en Salvador. Todavía recuerda cuando tenía que darse vuelta a la pizarra y taparse la boca para no reírse a carcajadas de un chiste un poco subido de tono que el “Salva” había dicho en la clase. “Tenía esa *chispeza* para ser muy veloz en pensar, eso siempre se lo destacué. Siempre le decía ‘¿Cómo *podí* ser tan rápido? Para poner sobrenombres a cualquier cosa, es muy chistoso en verdad’”, dice entre risas.

Esa viveza innata que siempre tiene para jugar también le sirvió para hacer reír y comprender deprisa los contenidos. Otra de las aptitudes que su profesora favorita le resalta es su constancia y esfuerzo para levantarse cada día y cumplir en la escuela y el fútbol. De Buin a entrenar al CDA, luego a estudiar en Las Condes, por la tarde una sesión física con un entrenador personal en La Florida y finalmente la vuelta a su hogar en la provincia de Maipo. Josefina veía con algo de pena como su alumno llegaba y salía del aula siempre con un par de bolsos en sus hombros y una cara de reventado que no se la podía sacar nadie.

“Es un cansancio que va más allá del intelectual, es realmente físico, donde de repente los matan entrenando *po*’. Además del ajeteo, porque no es solamente ir de un lugar a otro, es tomar el metro, cambiarse de ropa, entrar al camarín, bañarse, ir al colegio, almorzar rápido, ir a entrenar a otro lado, ¿*cachai*? Independientemente del resultado académico, son chicos súper esforzados, con una disciplina y constancia que yo envidio, porque creo que no la tengo”, asegura.

Algo parecido hacía Negrete a los once años, cuando su madre no pudo conseguir más días libres para ir a dejarlo a entrenar. No le quedó de otra a López que ir a buscar a su chiquillo al colegio, pasarle su pote con almuerzo para que comiera en el camino y asegurarse de que se

fuera en la primera micro rural con destino a Santiago. Luego de esperar que se entrene por la tarde en el Centro Deportivo Azul, Constanza calculaba al ojo a qué hora más o menos debía partir a la carretera para aguardar la llegada de su hijo ya con el anochecer de fondo.

Siempre que le preguntan por la historia de su hijo, a la mujer le cuesta decir que Salvador se esfuerza más que el resto, ni mucho menos. Al igual que el puntero, existen otros chicos que tienen que realizar el mismo o más trabajo para cumplir sus sueños. “Todos los niños han almorzado en la micro, a todos les cuesta llegar, unos se levantan más temprano que otros. Por ejemplo, el Salvador tiene un compañero que vive en Isla de Maipo y tiene que salir a las 5 de la mañana de su casa, porque hay que caminar una hora aproximadamente para ir al lugar donde se toma la micro, ese niño se sacrifica más. Pero hay sacrificio, de parte de todos en la familia”, asegura.

Negrete todavía sigue tratando de usted a su profesora cada vez que tienen la oportunidad de reencontrarse. No se siguen en Instagram ni tienen un chat de WhatsApp, pero Valenzuela continúa pendiente de los partidos de su ex alumno en las divisiones inferiores y se anima a verlos cada vez que son transmitidos por *streaming*. Luego de un año ya sin compartir en la escuela especial para deportistas, el cariño y un hijo pequeño fanático de la Universidad de Chile son algunas de sus justificaciones para seguir atenta a los próximos pasos que de su querido “Salva” en el fútbol profesional.

...

Una decena de recuerdos dulces y un tanto de agraz son los que tiene Luis Flores defendiendo los colores de la camiseta del Club Deportivo Ñublense. A pesar de todo, las alegrías siempre primaron por sobre las tristezas. A finales del 2017, el “Pistolero” vivió su último partido en la actividad y decidió colgar los botines en su querido Chillán.

Tras su retiro, la dirigencia del club se acercó a conversar con él. Le ofrecieron convertirse en el nuevo entrenador de la categoría Sub 13 de Los Diablos Rojos. Para Flores, la propuesta era irresistible y tomó la decisión con los ojos vendados. Su estilo de vida en Chillán le fascinaba y vio con buenos ojos esta nueva experiencia, eso sí esta vez con un buzo y al borde del terreno de juego.

Flores no decepcionó a la dirigencia roja. En cuestión de meses consiguió su primer título y se consagró flamante campeón de la zona sur de nuestro país. La corona le permitió disputar un cuadrangular de altísimo nivel en Santiago frente al campeón del norte y dos elencos de la capital, uno de ellos el Palestino de Salvador.

Durante el compromiso entre su escuadra y el conjunto árabe, Salvador lo cautivó desde el primer minuto. Los movimientos que realizaba al interior del terreno de juego y la personalidad que tenía el pequeño disputando cada balón hasta el pitazo final sorprendieron a Flores. El ex futbolista observaba resignado como el jovencito dejaba desparramados a sus defensores. Sus ojos, en más de una ocasión, observaban a un consagrado futbolista dirigiendo con su batuta a una orquesta.

“Él marcaba diferencias. Tenía mucho carácter, mandaba a sus compañeros en la cancha, y la verdad es que eso me llamó la atención. Siempre digo que él, a esa edad, ya era un jugador profesional”, confesó alguna vez en conversación con AS Chile.

Ese día fue un antes y un después para Luis Flores. El “Pistolero” nunca pudo dejar de pensar en Salvador y muy de vez en cuando se preguntaba qué habrá sido de la carrera de aquel muchacho. Los años transcurrieron y la vida se encargó de presentarle nuevos desafíos al otrora futbolista. En el pasado quedaron las charlas tácticas y el análisis pieza por pieza de la forma de juego de sus adversarios. Ahora, su preocupación era captar nuevos talentos y asesorarlos día a día en su prometedora carrera.

Pese a todo, los caminos de Negrete y Flores estaban destinados a cruzarse, así al menos parece que lo escribió la vida. Cinco años después, un domingo de cancha cualquiera y tras disputar un encuentro de liga con la generación 80/81 de Palestino, Luis Flores conoció a Constanza López. Ella se encontraba acompañando a su pareja y uno de los compañeros de equipo de Flores, Jorge Rivera. Ambos se presentaron y desde el primer instante, se llevaron de maravilla.

Cada domingo después del correspondiente encuentro por la liga que estaban disputando, ambos se conocían más y más, forjando una fuerte y linda amistad. Luego de un par de meses, López le comentó a Flores sobre Salvador. La madre no podía ocultar su orgullo al hablar de su hijo, quién estaba consiguiendo grandes logros individuales y colectivos en la Universidad

de Chile. El agente se quedó pensando por un momento, aquel nombre le sonaba de alguna parte. En cosa de segundos, recordó al pequeño que lo enloqueció por primera vez en el 2019.

Flores no lo podía creer. Parecía como si la vida lo hubiese preparado durante todos estos años para este momento. El representante tenía poco y nada que pensar, él debía ser quién cuidaría con sus propias manos de la carrera de Negrete. A la mañana siguiente, el teléfono de Constanza López sonaba sin parar, era “Lucho”.

- “Cony, ¿el Salva está con algún representante?” – le consultó sin rodeos.
- Sí, está con Nueva Fútbol – contestó algo descolocada por la pregunta.
- ¿Por cuánto firmaste? – replicó el manager.
- Un año.
- ¿Te interesa firmar con AIM?

Constanza López aún recuerda el primer acercamiento que tuvo con un representante. El infernal calor del verano era cosa del pasado y las hojas de los árboles comenzaban a teñirse de amarillo, marrón y naranja. Salvador surcaba a gran velocidad los pastos del Complejo Malloco en el duelo entre la “U” y Unión Española. Las tribunas estaban repletas, pero en un pequeño rincón estaban López y el padre de Salvador, ninguno de los dos tenía las intenciones de perderse algún movimiento de su hijo.

Al término del partido, ambos padres esperaban a “Salvita” para recibirlo con un abrazo y un beso. En ese lapso, se les acercó un espigado y fornido hombre. Se trataba del ex futbolista profesional, Marcos González. El histórico defensor se presentó y les comentó que era representante de la agencia Nueva Fútbol. Fue directo al grano y les confesó que venía siguiendo con detención a Salvador desde hacía un par de semanas en las prácticas de la Universidad de Chile. El joven llamaba la atención en la agencia y estaban interesados en acompañarlo durante los próximos tres años de su carrera.

En primera instancia, López estaba decidida a rechazar la propuesta, pero tras recordar las plegarias de su hijo, quién deseaba con todas sus fuerzas contar con un representante, decidió guardar silencio y meditar el ofrecimiento. Los días pasaron y se contactó con González para comunicarle su visto bueno, pero con una condición: reducir el contrato sólo a un año. La madre no tenía muchos conocimientos al respecto y por seguridad se inclinó únicamente por ese periodo. Desde la agencia no tuvieron problema.

Desde el primer día, González estuvo al lado de Negrete. Cada martes entrenaban y simulaban diferentes situaciones de juego. Junto al representante, el rendimiento del atacante iba al alza, incluso su toma de decisiones en los partidos mejoró significativamente. Los doce meses pasaron en un parpadeo y el vínculo estaba cerca de expirar. Nueva Fútbol se acercó a López para firmar una renovación, pero la madre declinó de la propuesta pensando en un cambio de aires.

El ofrecimiento de Luis Flores fue determinante al momento de tomar la decisión, pues ella sabía que su hijo estaría en buenas manos por lo que no dudó ningún minuto. Ahora, AIM Fútbol sería la agencia encargada de acompañar y asesorar el futuro de Salvador. López se acercó a las oficinas de la firma en Vitacura para cerrar el acuerdo aquella tarde del 13 de mayo. Desde un principio, transparentó su postura sobre la duración del contrato, pues no se animaba a un vínculo superior a un año. La agencia lo comprendió, pero también le pidió a la madre escuchar su propuesta que consistía en realizar un plan de trabajo por los próximos dos años con Negrete.

“Ellos me lo expusieron de esta manera: Salvador actualmente se encuentra en la Sub 18, el próximo va a pasar a la Proyección. Entonces vamos a trabajar todo este año con él y el próximo ya debería estar sobresaliendo”, explica López. La madre se terminó por convencer tras ver la seriedad del proyecto con objetivos en el corto y mediano plazo que además contaban con una serie de beneficios: zapatos de fútbol, entrenamiento con *personal training*, gimnasio, nutricionista, proteína, creatina y el pago de transporte en caso de ser necesario.

Sin embargo, los resultados que se encontraban planificados para dentro de dos años se vieron reflejados en apenas un mes y medio. Seis semanas exactas después de firmar el vínculo, Salvador hacía su debut en el profesionalismo en una lluviosa noche en el Estadio Nacional. Luis Flores lo recuerda a la perfección. El representante se acomoda en el respaldo de su silla

y deja entrever a través de los movimientos de su cuerpo y el tono de su voz el orgullo que le produce ver cómo aquel pequeño que alguna vez perdió de su radar se ha logrado abrir paso en la Universidad de Chile.

“Para mí es un acierto porque lo conozco desde los trece años. Tenía confianza absoluta en él y lo quise traer a ojos cerrados a comienzo de año o finales del año pasado, no recuerdo con exactitud. Afortunadamente, se dio todo rápido”, relata.

La adaptación de Negrete al interior de AIM Fútbol ha sido rápida en parte a la relación que sostiene con Flores. El representante mantiene un diálogo constante con su madre y consulta semana tras semana por los avances deportivos del joven. Así, el agente ha generado un lazo de confianza con el futbolista y se ha convertido en su confidente. Su pasión por el fútbol los une y Negrete sabe que si necesita un consejo, siempre podrá acudir a él.

“‘Salvita’ debutó a los 17 años, ¿y por qué debutó a los 17? Porque psicológicamente está bueno y es un talento. ¿Sabes cuánto tiempo llevamos trabajando con él? Ni siquiera un año y si lo hubiésemos trabajado hace dos o tres, créeme que el ‘Salva’ hubiese sido del mismo porte, pero con mejor textura física. A lo mejor hubiese debutado y lo comenzaban a citar, a citar y a citar”, sostiene.

Además de Flores, Ricardo, *scouting* de la agencia, también ha cumplido un papel clave en el crecimiento deportivo de Salvador. El captador se preocupa personalmente de cubrir todas las necesidades del futbolista en la agencia. Precisamente, y conversando con ambos representantes, Negrete se sacó la venda de los ojos y comenzó a invertir una gran cantidad de horas en el gimnasio. Los resultados están a la vista, en una reciente medición con la nutricionista del conjunto universitario, Negrete aumentó al menos dos kilos netos de masa muscular, manteniendo su bajo porcentaje de grasa.

“Salvador tiene muchas condiciones y ojalá durante este y el próximo año podamos nivelar la falencia que tiene desde el aspecto físico. Él lo tiene claro y está trabajando en base a eso, pero antes no era así, pensaba que le alcanzaba. Por lo menos ahora le abrimos los ojos y está con un entrenamiento diferenciado, otro tipo de alimentación y almuerzo con la gente de la ‘U’. Todos estamos tratando de apostar, nosotros, el club y la familia para brindarle el mayor apoyo posible”, cuenta el ex futbolista.

Pese al futuro prometedor que Negrete tiene por delante, el agente sabe mejor que nadie que aún nada está escrito. El joven de Buin se encuentra en un momento clave de su carrera dónde no debe desistir y se tiene que mantener en el alto nivel para consolidarse en primera división. “Salvador ya tiene las herramientas, está todo entregado por parte nuestra. Él sabe cuáles son nuestras formas de ayudarlo y el que resuelve en la cancha es él. Tiene que aprovechar el apoyo que le brindamos nosotros, su club y su familia”, comenta Flores.

Constanza López encontró en AIM Fútbol una confianza que nunca le brindó Nueva Fútbol. De la mano de la reconocida agencia, ha observado en primer plano el crecimiento personal y futbolístico de su hijo. Y aunque aún quedan muchos meses para pensar en una posible renovación del vínculo, su futuro no es del todo claro junto a la agencia. “No he querido pensar en eso. Me he cuestionado si vamos a firmar nuevamente. No lo sé”, comenta.

## DECISIONES BAJO PRESIÓN

"Si tú le preguntas a cualquier futbolista, te va a decir que está acá jugando porque quiere sacar a su familia adelante", asegura Consuelo Vega, psicóloga del Club de Deportes Cobresal. Entendiéndose el fútbol como un deporte en el que se puede acceder a sueldos ridículos en comparación a cualquier otra industria, una parte de los jóvenes deportistas deciden llegar al profesionalismo con la meta entre ceja y ceja de apartar a sus familias de los contextos vulnerables en los que se han criado desde muy pequeños.

En un principio, parte como la pasión de cualquier niño por jugar al fútbol y divertirse. Avanzan saltando etapas y la competitividad incrementa a medida que se acercan a las categorías más adultas. Cuando ven que el debut profesional ya no es más un sueño de infancia y la oportunidad se puede presentar en cualquier minuto, el asunto pasa a ser realmente serio.

Todas las personas son diferentes, provienen de realidades particulares y reciben de distintas maneras esta situación. Algunos lo toman con calma y felicidad, otros ven cómo se cumple el deseo de sacar a la familia del barrio y, una gran parte de este último grupo, se sienten aliviados por las presiones que reciben de su mismo entorno. Desde una tribuna, cientos de familias alientan y acompañan a sus pequeños a cualquier cancha que vayan a jugar. Varios de ellos lo hacen de manera desinteresada, esperando que el chico la pase bien en su deporte favorito, mientras que otros aguardan que su pequeño ande bien para sacar pecho y satisfacer las aspiraciones que tienen puestas en su futuro.

"Se da mucho que los padres empiezan a competir por los hijos. 'A mi hijo lo llaman la selección, al tuyo no', 'mi hijo juega de titular y hace goles, el tuyo no'. Entran en disputas y el deseo de ser futbolista pasa a ser más importante para los padres que para los niños. Tienen muchos sueños cifrados en el chico y a veces él no sabe sostener esa presión", explica un entrenador de una de las categorías más importantes del fútbol formativo de Colo-Colo.

La presión también la sienten pequeños futbolistas que tienen que ir a ganarse las monedas a la calle y salir adelante a pesar de los inconvenientes familiares que cargan sobre sus hombros. "Me ha tocado ver a chicos de una Sub 15, Sub 16, que tienen al papá preso y tienen que decidir

entre ir a visitarlo a la cárcel o ir a entrenar, porque si se pierden un entrenamiento no van a ser citados. Muchachos que no tienen la posibilidad de tener una familia bien constituida y tienen que salir a trabajar para ganarse el sustento. También, muchos chicos de categorías grandes juegan por plata en sus barrios, a veces se enteran los clubes y los castigan porque no se puede. Desgraciadamente, acá en Chile muy pocos clubes tienen los recursos para trabajar con el entorno del futbolista”, argumenta Gabriel Vera, entrenador y profesor hace trece años del Instituto Nacional de Fútbol, Deporte y Actividad Física (INAF).

En esos casos, la contención que realicen los clubes para sacarlos de ese entorno negativo es clave a fin de que sus futbolistas no se pierdan por caminos que los alejen de su pasión. Pero tal como dice Vera, los recursos son más que limitados y la mayoría de las instituciones del fútbol chileno destinan poco dinero a estas materias. En ese contexto, la suerte de aquellos pequeños deportistas está echada al aire y, en contadas ocasiones, es salvada por algún buen gesto de un funcionario del club

“Algunos clubes que tienen recursos los llevan a vivir a sus instalaciones para darle mayores cuidados. En los casos de quienes no los tiene, estas situaciones se trabajan con el entrenador, el psicólogo deportivo, con el asistente social y, en la mayoría de los casos, simplemente no se trabaja porque no hay medios, tiempo ni voluntad. Muchas veces, los muchachos reaccionan debido a esfuerzos personales que hace algún entrenador en el rol de papá o de tutor. Algunos de ellos se han tenido que llevar a chicos para sus casas el día anterior al partido para que no estén expuestos a la calle, porque en su casa no tienen esa contención”, relata el técnico del INAF.

Para Vera, el entrenador es mucho más que un docente encargado de educar a jóvenes y dar indicaciones tácticas a once tipos para ganar dentro de una cancha. Cuando ve groserías o presiones exageradas que realizan los apoderados desde la tribuna, cree que también es el momento de enseñarle a los padres de sus dirigidos. Cada vez que le toca agarrar una categoría juvenil, organiza una reunión a principio de año con todos los apoderados. Acompañado del psicólogo del club y un powerpoint que tiene guardado desde hace años en su computador para estas ocasiones, el docente procede a instruirlos sobre su proyecto y los valores que le deben transmitir a sus hijos.

“Dejo las reglas claras desde un comienzo. Estamos formando personas antes que jugadores, nosotros tenemos que ser un ejemplo para ellos con nuestro comportamiento. Si yo como entrenador me pongo a insultar al árbitro, cómo le voy a pedir a los chicos que después no hagan lo mismo. Los papás son sus referentes, los muchachos aprenden por imitación, observando. Entonces, los papás tienen que saber que hay que respetar al árbitro y que estamos formando personas respetuosas, que tengan valores. Si hay un apoderado que por ahí comete algún error, el afectado va a ser el niño, desgraciadamente tiene que ser así”, destaca Gabriel Vera.

La presión por ser futbolista profesional existe. Algunos jóvenes se la autoimponen y otros la reciben desde su círculo más íntimo. Los clubes grandes acostumbran a sus jugadores a vivir bajo el estrés de ganar todos los partidos y jugar en grandes estadios ante miles de personas. Por otro lado, la competencia es ruda y cada uno de los veinte y tantos jóvenes que componen una categoría quieren llegar a debutar en la división de honor. Sin embargo, a medida que van creciendo y el camino final es cada vez más angosto, las posibilidades de cumplir ese sueño se vuelven escasas.

“Van sintiendo esta sensación de que las oportunidades se van reduciendo muchísimo y se preguntan a cada instante cómo aprovechar esa chance, cómo estar dentro de estos dos o incluso un llamado al primer equipo por categoría. A veces, de una serie de 25 chicos llega solo uno al plantel profesional de Católica. Algunos se van a jugar a otros equipos de primera y los demás ya se van a segunda división de frentón o tercera”, comenta Pablo Reyes, jefe del área psicológica del Club Deportivo Universidad Católica.

Sin embargo, el miedo a fracasar o la presión de jugar partidos definitorios son algunos de los sentimientos que los clubes quieren que experimenten los jóvenes en las categorías más competitivas. Al final, los jugadores que tienen más chances de llegar al profesionalismo son aquellos capaces de dominar sus emociones y someterlas a su favor.

“El fútbol, como la vida, es responsabilidad y presión. Lo que uno busca es no eximirlo de la presión, sino que entregarle las herramientas para que puedan navegar en ella. No queremos que no se sientan nerviosos, que no sientan miedo. Al contrario, queremos que experimenten todas esas emociones, pero que tengan los medios para contenerlas y dirigir las, que al final

sean elementos que favorezcan su rendimiento como deportista”, explica Marco Garrido, psicólogo del Club Deportivo O’Higgins.

En las categorías más competitivas de los clubes del fútbol chileno, que están a un paso de los planteles profesionales, es casi imposible que un futbolista no esté asesorado por un representante. Dentro de estas últimas series de formación, una gran cantidad de padres se preocupan en alevosía por que su hijo tenga el respaldo de un agente, creyendo que en la industria del fútbol le irá mejor si está con alguien que tiene buenos contactos y movidas dentro de otros clubes.

“Los papás creen que es gravitante y viven en un mundillo aparte. Dicen entre ellos ‘¿quién te representa?, ¿por qué tu hijo no tiene representante?’ Y el niño que no tiene agente se siente menos jugador. ‘¿Por qué nadie me llama? A lo mejor no soy tan bueno’. Entonces, esto trae a crear un ámbito que no es tan real. Aquí los niños, más allá de un representante, deben enfocarse en llegar a Primera División, eso es lo más importante. Que *tengai*’ o no un agente es irrelevante en ese momento de la Sub 15 hasta la Sub 18 o hasta antes de llegar al primer equipo, porque cuando llegas ahí y te mandan a entrenar es tu primera gran oportunidad de mostrar que estás listo”, asegura el socio de Rodrigo Tello en la agencia de representación RC Sports Management.

Pese a lo que dice el ingeniero, los agentes reciben constantemente llamados para asesorar la carrera de jóvenes futbolistas, en especial aquellos que son reconocidos en la industria de la representación. José Luis Carreño es uno de los que ya está cansado de responder a cientos de padres que buscan sus servicios, pese a que ya saben de su negativa a representar menores de edad. “Hay mucha familia directa que busca al agente, no que el agente busque al jugador. A mí me llaman un montón de papás de chicos de doce, trece, catorce años que me dicen: ‘¿sabe?, quiero que maneje a mi hijo’ y cuando yo les digo que no trabajo con menores de edad, me responden ‘¿cómo que no?!’. Lamentablemente, encuentro que mucha familia actúa desde la ignorancia”, comenta el mánager.

Pese a no tener una necesidad económica en la familia ni problemas para proveer herramientas a su pequeño, la presencia de un representante que impulse su carrera profesional es muchas veces necesaria para los padres con el objetivo de alimentar las expectativas que tienen depositadas en su futuro. En otros casos, el jugador toca la puerta del representante cuando no ha recibido ningún sondeo ni acercamiento para ser asesorado. Para no sentirse

“menos jugador”, el joven deportista busca el apoyo de algún agente en el mercado y así estar bien posicionado dentro del estatus interno que se crea dentro de los camarines de las divisiones inferiores.

“Al principio se sienten con un grado de jerarquía de que no cualquiera tiene representante. Sale mucho en la conversación con el jugador que te digan ‘oye, mi representante me trajo zapatos’, ¿cachai? El jugador se va posicionando de acuerdo al representante que tienen también. ‘Yo tengo a AIM’, ‘ah no, yo estoy con Felicevich’, ‘yo estoy con Gioino’. Hay muchísimos agentes ahora en la industria y eso va generando un estatus interno entre los jugadores o por lo menos ellos lo sienten así”, explica Reyes, psicólogo de Católica.

Actualmente, todos los partidos de casi todas las categorías del fútbol formativo se graban. Algunos son transmitidos por los clubes a través de sus redes sociales o canales de *streaming*, mientras que otros de mayor relevancia son directamente emitidos por televisión. Según lo que dicta la norma, la mayoría de los partidos que son grabados tienen el carácter de información clasificada, por lo que el club tiene el deber de enviar estos registros a la base de datos de la ANFP. Sin embargo, de alguna forma u otra, se terminan viralizando y algunos muchachos los consiguen para armar sus propios compilados de jugadas, publicarlos en su perfil de Instagram y mandárselos a algún representante como prueba de que son una buena apuesta.

A pesar de las herramientas que pueda entregar el asesoramiento de un agente de fútbol, no cualquier joven está preparado para tener el apoyo de un representante en su carrera. Como dice el representante Marco Calle, estampar la firma en un contrato de representación significa que el pequeño futbolista tiene “más responsabilidad el día de mañana porque se tiene que sacar la *cresta* para que esta sociedad funcione”.

Al agente y *scouting* de AIM Fútbol, Luis Flores, le sorprendió la respuesta de un apoderado cuando se acercó a entregarle una propuesta de representación para su pequeño de la Sub 14 de la Unión Española. “Me dijo ‘¿sabes qué? Me encantó la empresa, pero creemos que ahora no es el momento porque mi hijo se va a sentir invencible. ¿Juntémonos de nuevo en un año más?’. Esa es su tarea, no tiene que ser el representante, el hincha ni el técnico del jugador, tiene que ser el papá. ¿Quién mejor que él conoce a su hijo? Nosotros lo queremos conocer y le vemos muchas condiciones, pero él chico piensa probablemente que con un representante ‘¿tendré que jugar mejor ahora?, ¿me va a venir a ver todos los partidos?’, relata el exfutbolista.

Un razonamiento parecido tiene el técnico Gabriel Vera, asegurando que el joven futbolista tiene una carga por probarle en cada partido a su nuevo representante que no se equivocó en tomar la decisión de asesorarlo. “Sabe que tiene que demostrarle al agente que va bien encaminado. Si el chico se lesiona o algo, puede perder la representación. Si no rinde o no es titular en su club, a lo mejor ya no va a tener el apoyo del representante, me parece que es algo evidente”.

Del mismo modo, otros jóvenes no sienten esa mochila de tener el respaldo de un representante y lo toman con motivación, tranquilidad y, en algunos casos, con indiferencia. “Hay varios que te dicen ‘*bacán*, me siento más futbolista. Tío, ¿va a venir a verme jugar el *finde*?’. Otros ni siquiera te hablan, les envías mensajes por WhatsApp y te contestan dos días después. Luego hablas con los papás y te dicen ‘disculpa, está conmigo, el cabro es así’. De repente, se manejan más por Instagram que por el WhatsApp y entonces ahí uno los va conociendo más, las emociones son muy diferentes en cada caso”, confiesa Flores.

Cierta liberación y tranquilidad puede traer consigo la presencia de un representante al lado de un futbolista. El mánager viene a fortalecer confianzas, defender sus intereses ante la dirigencia, buscar mejores opciones laborales y generar diferentes tipos de ingresos. Sin embargo, esto no puede ir de la mano con una actitud conformista y pasiva del joven futbolista en el resto de su carrera deportiva. La única manera para que un representante encuentre clubes atractivos para hacer negocios es que su representado demuestre jerarquía y regularidad dentro del terreno de juego.

“Yo creo que sienten un apoyo extra al que le pueda entregar el club y su familia, tienen algo más donde afirmarse y eso le puede dar cierta tranquilidad. No hay que confundir eso con conformismo o con no seguir luchando, peleando por sus objetivos. Pero al final son las personas que van a ir a conversar por ti y te ponen sobre la mesa más expectativa y deseo, porque ellos también necesitan que su representado juegue más y mejor. A ellos les va a ir bien en la medida que el jugador juegue en un plantel profesional, así lo puede llevar a otro club o al extranjero. Ganan todos en ese escenario”, comenta Alexi Ponce, psicólogo deportivo del Centro de Alto Rendimiento (CAR).

La responsabilidad de ser representados también puede transformarse en una inyección de motivación para muchos jóvenes. Auspicios de marcas deportivas, ayudas económicas, zapatos de fútbol de último modelo vienen de la mano con algunas asesorías. El hecho de no perder esos beneficios estimula a muchachos que, además, saben que son representados por tener un talento superior al de los demás chicos que juegan a la pelota. Gabriel Vera no está muy contento con la llegada masiva de los representantes al fútbol formativo. Su trayectoria de veinte años en la formación de jugadores le ha dejado como conclusiones que el vínculo con los agentes distrae a los futbolistas de su objetivo principal y que los clubes deberían hacerse cargo de su carrera futbolística hasta llegar al profesionalismo.

“El tema de los representantes es algo que ya se instaló y va a ser muy difícil de normar, porque hay mucho interés económico detrás. Los chicos deberían ser representados por los clubes mientras pertenezcan a ellos. Al final, los equipos son los que hacen el trabajo, se encargan de formar a los chicos con los técnicos, preparadores físicos, nutricionistas, kinesiólogos, médicos, etcétera. El tema de los representantes desvía el foco de atención en lo que es realmente importante, que es la formación de los muchachos”, asegura el docente del INAF.

...

Los cielos de Rancagua no brillaban como de costumbre aquel 14 de agosto. Un espeso manto gris borraba el horizonte en todas las direcciones y le arrebatava su característico brillo al Monasterio Celeste. Allí, en el complejo deportivo del Club Deportivo O’Higgins, aguardábamos por Fernando Vergara, jefe técnico del fútbol formativo del Capo de Provincia. Apenas bajó de su vehículo, nos acercamos para saludarlo. Una sonrisa brotó de inmediato en su rostro, no aguantaba las ganas por conversar sobre fútbol.

Mientras caminábamos rumbo a su oficina, se daba un tiempo para enseñarnos los 16 mil metros cuadrados que componen las instalaciones del recinto. Cada rincón del lugar lo conoce como si fuera una parte de él mismo. Para Vergara, el Monasterio Celeste se ha convertido en una especie de segundo hogar, y por eso cada mañana rememora el primer paso que dio recorriendo esos pastos por allá en el 2008.

“El pasado miércoles cumplí 16 años en la institución. Jorge Sampaoli recomendó mi nombre a los directivos quienes estaban buscando a alguien que pudiera replicar algunos procedimientos, metodologías y formas de trabajo, Yo nunca antes había trabajado con él, pero me conocía porque yo vivía en un pueblo muy cercano al suyo. Jorge me dio mucha libertad para desarrollar mi tarea y desde ese momento mi objetivo principal fue posicionar a O’Higgins en la mesa de los grandes en lo que a fútbol formativo se refiere”, comenta.

En Argentina, sus mañanas sólo tenían espacio para dictar a cientos de niños la cátedra de Educación Física. Durante las tardes, se pasaba a comandar entrenamientos en clubes amateur con pequeños que soñaban debutar profesionalmente y vestir la camiseta de la albiceleste. Pero, tras el llamado de Sampaoli, toda su tranquilidad se vio interrumpida. Vergara pensaba en cada instante la propuesta del técnico casildense y terminó por armarse de valor y cruzó la cordillera para embarcarse en su primera experiencia internacional.

La apuesta no le salió para nada mal, hoy es el jefe técnico con mayor antigüedad en un mismo club de nuestro país y los balances que realiza son positivos, Durante la presente temporada, quince de 28 futbolistas del primer equipo de O’Higgins son formados en casa. Oportunidades para liderar nuevos desafíos en las canteras más importantes del país o en selecciones juveniles no le han faltado. Sin embargo, el argentino siempre las ha rechazado sin arrepentimiento alguno, pues desde hace varios años que se enamoró profundamente de la ciudad y sólo tiene pensado hacer crecer al conjunto celeste.

“Me siento muy valorado y querido por los directivos. Estoy muy a gusto con mi cuerpo técnico y con toda la gente que trabaja en el área formativa. Estoy bien, estoy feliz y no me proyecto en otro lugar que no sea O’Higgins”, confiesa

La conversación fluye y el jefe técnico no tiene problemas en sincerar su molestia por la presencia de los agentes de representación en las series formativas del fútbol nacional. Cree que la labor del agente es necesaria solamente cuando se requiere mediar en un vínculo contractual. Al instante, Vergara muerde su lengua y recuerda que muchos de los jóvenes que tienen dificultades para participar del proceso formativo, lo pueden hacer gracias a los recursos que estas mismas empresas de asesoramiento les brindan. Por ello, desde el club han intentado desarrollar una política de trabajo en conjunto con los representantes que no siempre se ha cumplido.

“Nosotros le decimos a los jugadores que cuando ellos van a firmar un contrato de representación nos tienen que informar. Tenemos que saber con qué representante están trabajando para conversar con ellos y comentarles hacia dónde vamos, cuáles son las políticas del club y nuestra visión sobre ese jugador. Tratamos de alinear lo que más se puedan nuestras posturas y pensamientos. A los representantes les pedimos lo mismo, que nos informen sobre el jugador que quieren representar para conversar y decirles ‘mira, este cabro necesita que lo ayuden con esto y esto otro’, pero muchas veces no se da eso”, admite.

Alejado de todo lo que se pueda pensar, Vergara no cuestiona las decisiones de los padres y sus hijos al solicitar esta información. Lo cierto es que el jefe técnico intenta establecer un diálogo entre el club y los representantes para conocer los entrenamientos que realizan sus pupilos fuera de las inmediaciones del club. Las horas de gimnasio y el entrenamiento físico que realizan acompañados por un *personal training* externo pueden potenciar la carrera del futbolista siempre y cuando se realice en conjunto con el club. En el caso contrario, puede orillar al muchacho a una sobrecarga muscular que termine por perjudicar su carrera.

Desde hace varios años, Universidad Católica ha implementado en sus series formativas el mismo protocolo de entrada para representantes. Carlos Ramírez, entrenador de la Sub 18 del conjunto cruzado, confiesa que los padres conocen sobre este método de trabajo y tienen que comunicar de inmediato a la jefatura de proyección el primer contacto existente entre ellos y el agente. Allí, citan a la familia y al representante para conversar entre las tres partes y dejar en claro las posturas del club.

“Si los representantes les van a pagar el gimnasio se nos debe comunicar, porque si no vamos a estar sobreentrenando al jugador. Aquí los entrenamos, quizás les sacamos la mugre cuando son más grandes, y si ellos están entrenando por fuera se terminan sobrecargando y eso no ayuda a que el jugador ande mejor, sino que va a andar peor. Entonces, en el fondo es la buena comunicación que tiene que existir con el representante en beneficio del jugador, esa es la idea. En otros clubes llegan los agentes, se meten y nadie habla con nadie y el futbolista entrena todos los días en el gimnasio porque se lo pagan. Después acá lo da todo en los entrenamientos y se termina desentrenando o sobreentrenando, eso no aporta en nada”, admite.

El punto de vista que mencionan Vergara y Ramírez es compartido por uno de los tantos nombres que han deambulado durante los últimos años a cargo del fútbol formativo de la Selección Chilena. El ex director de desarrollo técnico de la ANFP, quien cuenta con más de veinte años de cancha formando futbolistas, confiesa que los clubes han intentado emular con los representantes un mecanismo de trabajo que se ha establecido desde hace años con las convocatorias de los futbolistas a “La Roja”.

“Cuando el chico es convocado, nosotros le mandamos a la selección una ficha ‘esto es lo que viene trabajando, estos son los pesos que viene haciendo’ y un montón de otras cosas. Días más tarde, la selección los devuelve y dice ‘esto es lo que hizo, estos fueron los entrenamientos, viene de tal manera’, porque si no cuadran las dos partes no funciona, y muchas veces esto con los representantes no sucede y ahí es donde los chicos se equivocan y se terminan lesionando y quedando fuera”, comenta.

A 103 kilómetros de distancia del Monasterio Celeste, Hernán López camina con su indumentaria alba y su característica gorra negra que lleva bordado el indio. Un apretón de manos y tomamos asiento en los bancos de hormigón ubicados frente a la cancha sintética del Estadio Monumental. En aquellos desgastados pastos, López ha visto pasar a decenas de jóvenes talentos que pintaban para cracks, pero hay un muchacho en particular que no puede olvidar. Una joven estrella de doce años que su resplandor se fue apagando entrenamiento tras entrenamiento a causa del asesoramiento de un agente de fútbol.

“Tuvimos un chico con muchas condiciones, pero tenía representante a los doce años. Obviamente el niño y su familia lo mantuvieron secreto, pero uno lleva tantos años dentro de esto que nos dimos cuenta. Lamentablemente, el representante lo perjudicó porque él comenzó a tener una actitud negativa: faltaba a los entrenamientos, no se exigía del todo, se creía superior a sus compañeros y eso obviamente le incidió en su desarrollo. Él consideró que el talento estaba por sobre cualquier cosa y a la larga el talento es entrenable, si el talento no se entrena lamentablemente se ve condicionado. A pesar de todo el chico llegó arriba, pero no terminó dando lo que nosotros esperábamos de él porque en verdad marcaba muchas diferencias”, cuenta.

A lo largo del territorio nacional, es común observar cómo varias promesas pierden su brillo tras firmar su vínculo con agencias de representación. Uno de los principales motivos de este

desvanecimiento de talento ocurre porque el futbolista ve afectadas las expectativas sobre su propio futuro. Creer que gran parte de la tarea se ha cumplido o que desde ahora en adelante el representante tiene como tarea ubicarlo en un buen club, desvían su concentración, esfuerzo y motivación de los entrenamientos esperando que los resultados ocurran por sí solos.

“El representante le ofrece un cambio de vida, le dice que le va a comprar un departamento, un vehículo, cuando son todavía menores. Claramente no saben manejar la situación y eso aumenta el riesgo de que no cumplan con las expectativas. Entonces, hay una serie de detalles que van ocurriendo y provocan que lo que yo creí o lo que me dijeron que iba a ser el deportista no ha sido. Pero, eso nunca iba a ocurrir mágicamente, hay que trabajar para eso. En vez de trabajar, como que rápidamente te conformaste, perdiste el compromiso con tu preparación, tu dedicación y esperabas que el representante hiciera todo el esfuerzo simplemente porque te representaba o porque era quien era, pero no hubo un trabajo tuyo detrás”, explica Alexi Ponce, psicólogo con vasta trayectoria en el fútbol nacional y otras disciplinas deportivas.

Por eso mismo, el manejo que deben realizar los agentes con los menores de edad debe ser muy cauteloso, intentando generar el mínimo de expectativas posibles. Son precisamente a través de las palabras de los agentes que a los menores se les terminan por generar falsas ilusiones y comienzan a rondar una serie de pajaritos en su cabeza, desviándose de sus objetivos y provocando cambios en su conducta. “Personalmente, nunca he visto casos así, pero sí lo he escuchado por parte de entrenadores y los propios compañeros de los mismos futbolistas. ‘Los representantes les lavan el cerebro, les dicen un montón de cosas, que aquí, que allá, que se comporten diferente’”, confiesa Consuelo Vega.

El cambio de actitud que sufren los jóvenes desde el momento en que cuentan con el apoyo de un representante se da generalmente en edades tempranas y adolescentes. Cada caso es particular y la madurez que posea el futbolista se volverá determinante a la hora de tomar decisiones sobre su futuro, pues al poseer una concepción más amplia de la realidad tiene expectativas acordes a sus condiciones y, por ende, establecerá desde un principio los límites con su representante.

“Lo delicado ocurre cuando los representantes se aproximan a jugadores de temprana edad, porque un chico de 18, 19 años creo yo que tiene una madurez más desarrollada para delimitar él mismo, tomar decisiones y saber apoyarse con gente confianza. Pero cuando son más chicos,

cuando tienen 16 años, vienen recién entrando al mundo de la representación y comentan: ‘Oye, estoy causando interés para el profesionalismo’. Yo creo que ahí hay que ser muy cauteloso. Entonces, en la medida que tú vas viendo que a un jugador se le está ofreciendo representación a esa edad, evidentemente que no puedes interceder, porque están en todo su derecho, pero si hay que estar muy atento para guiarlo en el camino y ofrecerles apoyo”, comenta uno de los psicólogos de la categoría más importante de un reconocido elenco nacional.

El entorno en que se desenvuelve día a día el futbolista es otro de los factores que puede incidir en que los representantes generen un cambio en su actitud. Por eso, las familias y los clubes se vuelven determinantes a la hora de educar al futbolista, enseñándole los beneficios y desventajas que brinda un agente. Teniendo este conocimiento previo, el joven alcanzará una maduración con la que podrá identificar el momento preciso en que su carrera necesite del asesoramiento de un representante

“Teóricamente, hay personas que afectan de manera directa nuestras decisiones como pueden ser el papá, la mamá y el entorno. Hay otros que son más lejanos, profesores, dirigentes, autoridades y los representantes pueden entrar en ese núcleo. Por lo tanto, se pueden convertir en alguien que afecte mi mirada de la realidad. Hay niños que van a ser más vulnerables a lo mejor a esta expectativa porque su realidad y contexto social es diferente. Y este cambio de personalidad al sentir que están cercanos a un representante, a lo mejor reconocido o que asesora un jugador famoso, los puede llevar a comportarse de una manera específica por imitación, por pensamiento observacional diferente. Por eso creo que va a depender mucho de los representantes que tengan una visión clara para ayudar de verdad al deportista a conseguir sus objetivos”, explica Alexi Ponce.

El futuro del futbolista es impredecible, como todo orden de cosas. Una lesión, bajas de rendimientos u otros factores provocan que el representante pierda su interés en el deportista y se olvide de cumplir todas aquellas promesas que alguna vez juró, dejando al muchacho a la deriva. El área de psicología de los clubes lo tiene presente y suele realizar trabajos individuales constantes para entregar a los futbolistas las herramientas necesarias para manejar la frustración en estos casos. Así al menos lo deja entrever Marco Garrido, psicólogo de O’Higgins de Rancagua.

“La figura del representante es un acelerador de posibilidades para los deportistas, pero tiene que estar su rol muy bien articulado para que sea algo que suma y no le reste. Hay representantes que agarran a un niño de once o doce años y le dan zapatos de fútbol. Si el jugador no rinde, le piden que devuelva los zapatos, que le pague al representante o diferentes cosas. Hay otros agentes que han profesionalizado el gremio, que capacitan, que estudian y son profesionales, conozco a varios de ellos que trabajan muy bien. Existe de todo y uno no puede esperar que todo funcione perfectamente, pero sí se puede intervenir y entregarle a los deportistas las herramientas para que ellos puedan detectar cuando están ante la persona correcta o no”.

## CAMBIANDO EL JUEGO

El líder y pionero de la representación femenina en Latinoamérica nunca pensó en convertirse en un agente de fútbol. Edgar Merino era un adulto joven con el sueño frustrado de ser futbolista profesional. Cuando asumió por fin que el asunto con la pelota no daba para un futuro realista, apostó por dar la Prueba de Selección Universitaria (PSU) y entrar a la carrera de Periodismo en la Pontificia Universidad Católica de Chile. Entre 2007 y 2011, desarrolló su pasión por el fútbol en trabajos de narración escrita y pudo defender la camiseta de la selección masculina de la universidad.

A medida que pasaban los semestres, Merino empezó a darse cuenta de que en el periodismo no iba a encontrar lo suyo. Él no solo quería ver y relatar desde afuera lo que sucedía en una cancha de fútbol. Su sueño era cambiar la historia de su deporte favorito, estar dentro de la industria y ser parte de la modernización del balompié mundial. Deambulando por internet, Merino encontró aquello que buscaba desde hace años, eso sí lejos de Chile.

Poco y nada había que pensar, esta era la oportunidad que tenía para sacarse aquella espina clavada. El periodista tomó su bolso y viajó a Barcelona para comenzar un Máster en Gestión Deportiva en Sport Management de doce meses en el Instituto Johan Cruyff. Recorriendo las calles de Cataluña, Merino observaba que los quioscos vendían revistas deportivas de ciclismo, tenis, baseball y una decena de otros deportes, ese fue el *click* que terminó por sacarle la venda de los ojos.

A mediados del 2013, Merino retornó a Chile con un objetivo de vida trazado. Deseaba representar talentos, pero en primera instancia apostó por trabajar la imagen deportiva en la publicidad y los medios de comunicación.. Así, volvió a darle funcionamiento a Solo Cracks, una agencia que fundó en solitario durante el año 2011. Su primera cliente fue la boxeadora Carolina “Crespita” Rodríguez. A ella le siguieron la esgrimista Paula Silva y la basquetbolista Ziomara Morrison.

Merino se terminó por convencer de que era el único que podía ayudar a mejorar las cosas en el deporte femenino. “Acá realmente voy a generar cambios *power*, esa fue mi gran motivación. Y dije bueno, vamos a probar, pongamos manos a la obra a ver si todas las ideas

que tengo en la cabeza realmente se pueden hacer realidad o no”, recuerda el agente. Durante sus primeros años de universidad, la entrega de un perfil periodístico para uno de sus ramos lo llevó a entrevistar a la arquera Christiane Endler. Apenas se conocieron tuvieron muy buena onda y quedaron conectados para siempre en la entonces popular plataforma de Messenger.

Merino siempre jugó bajo los tres palos en sus pasos por las divisiones inferiores hasta que el sueño de futbolista murió. Por eso, esperando que Endler no sufriera el mismo fracaso que a él le tocó, Merino siempre le tendió una mano, le consiguió ofertas de algunos clubes en el extranjero y la posibilidad de aparecer en las revistas *Ya!* y *Cosmopolitan*. La admiración por la golera llegó a tal punto que el periodista se puso en contacto con Claudio Bravo y le mostró un compilado de buenas tapadas de Endler. “Claudio quedó loco y, por intermedio de él, pudimos conseguirle una oferta de la Real Sociedad, siempre tratando de ayudarla sin que yo fuera realmente su representante”, aclara.

Cuando creyó que ya había suficiente confianza en la relación, el agente se contactó con la seleccionada nacional apenas regresó del extranjero luego de una lesión de meniscos y le ofreció una asesoría en su carrera deportiva. “Sí, no tengo ningún problema, vamos adelante nomás. Ya te conozco y siempre has estado ahí para ayudarme”, le respondió Endler a su propuesta de trabajo. El sí de su primera futbolista profesional representada fue el punto de inflexión para que Merino decidiera dejar de trabajar en temas polideportivos y enfocarse en un 100% al fútbol femenino.

Un nicho al que en esos tiempos todavía le faltaba mucho por desarrollarse y darse a conocer en todo el planeta. De ahí en adelante, fue mucho más lo que el agente se endeudó con los bancos que lo que ganó por comisiones con sus primeros negocios en el rubro. Sin embargo, el paso del tiempo le recompensó todo el tiempo invertido y las ganas de cambiar la industria para siempre.

Merino y su empresa se consagraron como pioneros en la representación de chicas y en su primer año en la industria asesoraron a las mejores futbolistas de Sudamérica. Las cosas parecían ir viento en popa, pero abrirse paso en el mercado europeo fue un terreno pedregoso para el mánager. Los clubes tenían sus inquietudes sobre sumar a sus filas futbolistas latinoamericanas, pues no había información suficiente como para arriesgarse a apostar por un talento. Los partidos no eran televisados e incluso selecciones como Argentina, Chile y

Uruguay no aparecían en el ranking FIFA por no haber jugado partidos amistosos desde hace más de tres años.

“Yo trataba de promocionar a una jugadora y los clubes me decían, ‘¿pero dónde la puedo ver si no ha jugado por su selección?’ Yo tenía que ir a grabar muchas veces con mi propia cámara, elaboraba vídeos y material super amateur, y muchos de los equipos lo miraban en menos porque decían ‘no, pero mira el bajo nivel de esa liga’”. Para fortuna de Merino, su ojo clínico no suele equivocarse y sus representadas no decepcionaron en Europa, abriendo de esta manera el interés del mercado europeo en el fútbol sudamericano.

Hasta la fecha, Solo Cracks ha realizado más de setecientos traspasos de jugadoras, consiguiendo entre ellos algunos logros como la primera transferencia pagada en la historia del fútbol femenino español, el primer fichaje pagado en la historia por una jugadora guatemalteca en Europa y llevar a la primera jugadora peruana a jugar en la Primera División de España. Además, entre sus filas ha tenido a futbolistas ganadoras del premio The Best, mejores jugadoras del viejo continente y campeonas de la UEFA Champions League.

En un principio, las jugadoras a las que Edgar se acercaba en los clubes del fútbol chileno no concebían que pudieran vivir del fútbol. Lo máximo a lo que aspiraban era a jugar por algún club grande del país, ser nominadas a defender la camiseta de la Selección Chilena y optar a una beca para estudiar en Chile u otra parte del mundo. Merino tuvo que explicarles lo que significaba la figura del representante, algo desconocido hasta ese momento en el fútbol femenino, y convencerlas de que con sus capacidades podrían ganar un sueldo con el fútbol y llegar a jugar en grandes equipos internacionales.

Aunque cada caso es distinto, actualmente una jugadora profesional que juega en clubes competitivos del fútbol chileno, como Colo-Colo, Universidad de Chile o Santiago Morning, puede ganar hasta dos millones y medio o tres millones de pesos. No se hacen millonarias con su trabajo ni mucho menos, pero les alcanza para vivir tranquilamente en el país. Casi el 75% del total de jugadoras tiene un contrato profesional con sus clubes, gracias a la Ley de Profesionalización aprobada en el Congreso. Sin embargo, las condiciones económicas, contractuales y deportivas a las que puede aspirar una jugadora del fútbol femenino es totalmente menor en comparación a lo que ocurre con los hombres.

Según el popular sitio Transfermarkt, el futbolista mejor pagado del fútbol nacional es Arturo Vidal, el volante de Colo-Colo que cada mes ve en su cuenta bancaria un recibo de 91 millones de pesos por jugar en el “popular”. En cambio, la futbolista Sam Kerr, australiana y considerada una de las mejores jugadoras del planeta, percibe un sueldo mensual de \$42 millones aproximadamente en el Chelsea de Inglaterra, acorde a lo que indica la BBC de Londres.

Sin embargo, Merino cree que es dañino comparar el fútbol femenino con el masculino. El primer mundial para jugadoras se realizó en 1991, cuando la FIFA llevó la copa más importante de todas a China, a diferencia del mundial que se realizó en el balompié masculino en Uruguay durante 1930. 61 años de desarrollo, popularidad y expansión separan a una actividad de otra, provocando que la diferencia en la madurez de los mercados de transferencias sea realmente abismal. A pesar de que están en etapas diferentes, el fútbol femenino ha crecido mucho y todavía está lejos de llegar a su techo.

“¿Para qué te vas a meter en esto? Son puros *cachos*, no vas a ganar nada con esas comisiones que cobras, son súper bajas”, le decían algunos colegas que trabajaban en el fútbol masculino, Poco le importó eso su opinión a Merino, que convirtió a su agencia como la primera en Latinoamérica en especializarse en el fútbol femenino. Luego de que el periodista haya llevado a cientos de chicas jóvenes sudamericanas a jugar en Europa, fueron varios los representantes que empezaron a darse cuenta de que algo grande había en este mercado, el fútbol para mujeres había llegado para quedarse.

Jorge Méndez, el representante de Cristiano Ronaldo y considerado por sus pares como uno de los mejores en el negocio, ya está involucrándose de lleno en el fútbol femenino. Rafaela Pimienta, conocida como una de las mujeres más influyentes del planeta fútbol y que tiene bajo su agencia de representación a la superestrella Erling Haaland, ha desarrollado durante el último tiempo toda un área de especialización para trabajar con las mejores jugadoras del mundo. Algunos se involucran en el negocio porque les interesa mejorarlo, mientras que otras agencias lo hacen como última opción para no quedar mal ante la sociedad.

“He tenido conversaciones con dueños de agencias que tienen ya su sección femenina desarrollada y muchos me decían “no sé para qué entramos en esto. Bueno, es porque tenemos que hacerlo, no nos queda otra, todos lo están haciendo, quedaríamos muy mal si no damos ese

paso'. Pero bueno, es parte del crecimiento del mercado que ahora la mayoría de agencias lo esté haciendo. A nivel chileno, hay muchas agencias exclusivamente de fútbol femenino, pero también hay algunas que se dedicaban solamente al masculino y están aceptando hoy en día también representación de mujeres”, explica Merino.

La agencia de Edgar también tiene algo que decir en lo que respecta al fútbol femenino en etapas formativas. Alrededor de veinte jugadoras “de proyección” son representadas por Solo Cracks en Chile, Argentina y España, pertenecientes a algunos clubes como el Real Madrid, Atlético de Madrid, Colo-Colo y la Universidad de Chile. Merino es bastante cauteloso al trabajar con chicas menores de edad. Prefiere no relacionarse con jugadoras menores de 16 años, pero siempre aparecen pequeños talentos con los que simplemente el agente no puede *hacerse el loco*.

A los catorce años, conoció a Andrea Álvarez, una chica guatemalteca que hoy día brilla en la Primera División de España con el Eibar, consagrándose como la goleadora de la competición en las últimas dos temporadas. Merino aceptó la invitación a presentar su trabajo en una conferencia del Comité Olímpico de Guatemala, siempre cuando le organicen una visoría de talentos en su paso por el país centroamericano. A la cita llegaron cerca de veinte niñas, entre las que destacaba Álvarez con un dominio de sus dos piernas, una pegada espectacular y una facilidad para el gol que no dejó indiferente al agente.

Al final del entrenamiento, se acercó a la pequeña, le preguntó por su nombre y edad y quedó más sorprendido de lo que podía imaginar. Después de un rato, su familia entró en escena y les comentó su más sincera opinión desde un inicio. “Normalmente trabajo con jugadoras sobre los 16 años, pero creo que su hija tiene un talento excepcional, que hay que proteger y también hay que planificar bien su carrera si es que quiere ser futbolista, porque aquí hay algo especial”. La familia estuvo de acuerdo y le informó al agente sobre la disciplina que lleva su hija con el deporte desde los diez años.

“Entonces ahí dijimos ok, trabajemos en conjunto, pero de una forma que no me sientan tan presente, que sea más un acompañamiento desde lejos y la vida siga normal. La idea era que no me vean como alguien que va a interferir mucho en sus decisiones porque es una niña, pero sí por mientras estábamos preparando y cimentando el camino para cuando ella pueda dar el siguiente paso”, explica el periodista de la PUC. Así fue como apenas cumplió la mayoría de

edad, Merino la subió a un avión con destino a España. Dos años brillantes en la segunda categoría le bastaron para emigrar a la división de honor y ser protagonista del primer fichaje en la historia del fútbol guatemalteco por el que se hizo una transacción de dinero.

Aunque Álvarez es una de las pocas excepciones que el agente se ha permitido, el mercado del fútbol mundial incita a captar a las futbolistas cada vez más jóvenes. Si no trabajan con Merino, otra agencia de representación llegará a asesorar su carrera, pero el agente sabe que él es la persona indicada para llevarla al éxito, y por eso prefiere no quedarse con las ganas de ayudar a esos pequeños talentos. Su experiencia y respeto por parte de sus pares lo respaldan en una industria a la que cada vez entra más dinero, pero que sigue requiriendo el apoyo urgente de varios sectores de la sociedad.

Algunos clubes gigantes están estancados en su rama femenina y pierden mucho dinero, en parte porque carecen de apoyos privados, gubernamentales y de las federaciones, además de no obtener la visibilidad que tiene el fútbol masculino. Sin la cooperación de *stakeholders* para fortalecer la marca y hacerla atractiva para nuevos fanáticos, el fútbol femenino pasará a convertirse en la eterna promesa de algo que pintaba para grande, pero simplemente no le dio. Para Merino, las propias mujeres tienen la tarea de ir a los estadios y elevar la popularidad del balompié femenino, un deporte que tiene distintos valores a los del fútbol masculino, pero que son igual de atractivos para captar nuevas audiencias y empezar a equiparar la tremenda brecha que sigue existiendo en el deporte rey entre ambos géneros.

“Es un poco polémico, pero veo a muchas mujeres en las marchas del día de la mujer, queriendo igualdad y dignidad, pero son pocas a las que veo en el estadio los fines de semana viendo deporte femenino. Si tú vas a un partido de fútbol masculino, el 70-80% de los que van son hombres. En el femenino no pasa eso, necesita crecer en ese aspecto y para eso hay que captar nuevos públicos, encantar a mujeres que les gusta el fútbol y se acerquen al estadio para conocer la actividad y vean que es entretenido también. Tiene otros valores diferentes al fútbol masculino, en que puedes ir en familia y no corres el riesgo de peleas entre barras, el fútbol es más limpio, las jugadoras no se quedan en el suelo haciendo tiempo como en el caso del masculino que les pegan y se toman la cara durante tres minutos en el suelo. Hay muchas cosas que el fútbol femenino puede diferenciarse del masculino para captar esos públicos, esa es la gran materia pendiente para los próximos años al fútbol femenino para que crezca la actividad y pueda asemejarse al masculino”, concluye.

## REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

ADN.CL (2008, 22 de julio). *Udinese presentó oficialmente a Alexis Sánchez*. Radio ADN. <https://www.adnradio.cl/deportes/2008/07/22/udinese-presento-oficialmente-a-alexis-sanchez-637095.html>

ANSA. (2008, 24 de julio). *ANFP desmiente que pase de Sánchez esté en manos de Udinese*. Emol. <https://www.emol.com/noticias/deportes/2008/07/24/314530/anfp-desmiente-que-pase-de-sanchez-este-en-manos-de-udinese.html>

Barrera, C. y González C. (2024, 23 de mayo). “*Las partes tuvieron un acercamiento que dio frutos*”: el conflicto judicial entre Felicevich y Campos Toro llega a su fin. La Tercera. <https://www.latercera.com/el-deportivo/noticia/las-partes-tuvieron-un-acercamiento-que-dio-frutos-el-conflicto-judicial-entre-felicevich-y-campos-toro-llega-a-su-fin/RO65SWA2HRDPZLLOHRQQH43CY4/>

Cabargas, N., Cruz T. (2016, 13 de enero). *Felicevich: El verdadero dueño del fútbol chileno*. Radio Universidad de Chile. <https://radio.uchile.cl/2016/01/13/felicevich-el-verdadero-dueno-del-futbol-chileno/>

Cooperativa.cl (2008, 22 de julio). *Udinese negó irregularidades tras presentar a Alexis Sánchez como refuerzo*. Radio Cooperativa. <https://cooperativa.cl/noticias/deportes/futbol/alexis-sanchez/udinese-nego-irregularidades-tras-presentar-a-alexis-sanchez-como/2008-07-22/123706.html>

El Mercurio Online. (2009, 13 de agosto). *Dirigentes de Cobreloa van a tribunales por Alexis Sánchez*. Emol. <https://www.emol.com/noticias/deportes/2009/08/13/371443/dirigentes-de-cobreloa-van-a-tribunales-por-alexis-sanchez.html>

El Mercurio Online. (2009, 30 de octubre). *Próximo jueves dirigentes de Cobreloa van a Tribunales por Alexis Sánchez*. Emol. <https://www.emol.com/noticias/deportes/2009/10/30/382486/proximo-jueves-dirigentes-de-cobreloa-van-a-tribunales-por-alexis-sanchez.html>

FIFA. (2023, 21 de diciembre). *El gasto en comisiones a agentes alcanza su máximo histórico en 2023*. FIFA. <https://inside.fifa.com/es/legal/football-regulatory/agents/media-releases/el-gasto-en-comisiones-a-agentes-alcanza-su-maximo-historico-en-2023>

Flores Belmar, J., Díaz Montero, F., & Parra Tapia, N. (2023, 23 de mayo). *Felicevich en las sombras: los WhatsApp secretos que desnudan su poder en Deportes La Serena*. BioBioChile. <https://www.biobiochile.cl/especial/bbcl-investiga/noticias/reportajes/2023/05/23/felicevich-en-las-sombras-los-whatsapp-secretos-que-desnudan-su-poder-en-deportes-la-serena.shtml>

Iván. (2008, 20 de junio). *Pese a polémica, Udinese presentó oficialmente a Sánchez*. La Tercera. <https://www.latercera.com/noticia/pese-a-polemica-udinese-presento-oficialmente-a-sanchez/>

Iván. (2013a., 6 de abril). *Agente de Sánchez se defiende: "No hay nada raro en la transferencia"*. La Tercera. <https://www.latercera.com/noticia/agente-de-sanchez-se-defiende-no-hay-nada-raro-en-la-transferencia/>

Iván. (2013b., 6 de abril). *En Cobreloa acusan que venta de Sánchez a Udinese fue ilegal*. La Tercera. <https://www.latercera.com/noticia/en-cobreloa-acusan-que-venta-de-sanchez-a-udinese-fue-ilegal/>

Iván. (2013c., 5 de abril). *Ex presidente de Cobreloa y caso Sánchez: "Son unos sinvergüenzas"*. La Tercera. <https://www.latercera.com/noticia/ex-presidente-de-cobreloa-y-caso-sanchez-son-unos-sinvergüenzas/>

Miguélez, J. (2019, 10 de junio). *Felicevich pasa el ataque: "Me jode que digan que manejo el fútbol chileno"*. La Tercera. <https://www.latercera.com/el-deportivo/noticia/691852/691852/>

Murphy, R. (2018, 22 de enero). *Who is Fernando Felicevich? Alexis Sanchez's super agent who brokered Man Utd transfer*. The Sporting News. <https://www.sportingnews.com/us/soccer/news/who-is-fernando-felicevich-alexis-sanchez-super-agent-transfer-manchester/1e29lp511epyj132ljelquolkl>

Peinado, A. (2023, 23 de diciembre). *Las comisiones de los agentes de futbolistas baten su récord: 814 millones de euros en 2023*. Infobae. <https://www.infobae.com/espana/2023/12/24/las-comisiones-de-los-agentes-de-futbolistas-baten-su-record-814-millones-de-euros-en-2023/>

Photosport. (2024, 17 de junio). *Gustavo Álvarez reveló el nombre de tres futbolistas que podrían salir la U*. ESPN. [https://www.espn.cl/futbol/chile/nota/\\_/id/13796417/universidad-de-chile-u-de-chile-gustavo-alvarez-bajas-mercado-de-pases](https://www.espn.cl/futbol/chile/nota/_/id/13796417/universidad-de-chile-u-de-chile-gustavo-alvarez-bajas-mercado-de-pases)

Pinochet, J. (2023, 31 de julio). *Quién es la jugadora mejor pagada del mundo (y cuánta diferencia hay aún entre el fútbol masculino y el femenino)*. BBC.  
<https://www.bbc.com/mundo/articulos/c9r19k7gxe2o#:~:text=Sin%20embargo%2C%20lo%20que%20percibe,el%20PSG%E2%80%A6%20a%20la%20semana.>

Serey Correa, P. (2023, 3 de abril). *Nueva acusación grave contra Felicevich y su equipo: “Sabén que pueden cagar a cualquiera”*. Publimetro.  
<https://www.publimetro.cl/deportes/2023/04/03/nueva-acusacion-grave-contra-felicevich-y-su-equipo-saben-que-pueden-cagar-a-cualquiera/>

Silva, F. (2024, 19 de junio). *La promesa que la U le ‘arrebato’ a Palestino: “Va a ser un gigante en el fútbol chileno”*. AS Chile.  
<https://chile.as.com/futbol/la-promesa-que-la-u-le-arrebato-a-palestino-va-a-ser-un-gigante-en-el-futbol-chileno-n/>

Torres, J. (2017, 5 de septiembre). *Esto ganaba Alexis Sánchez en sus inicios en Cobreloa*. El Diario de Antofagasta.  
<https://www.diarioantofagasta.cl/deportes/80825/esto-ganaba-alexis-sanchez-en-sus-inicios-en-cobreloa/>

Ugarte, J. (2008, 22 de junio). *Cobreloa llegará hasta la FIFA para que Sánchez no juegue por Udinese*. Emol.  
<https://www.emol.com/noticias/deportes/2008/07/22/314164/cobreloa-llegara-hasta-la-fifa-para-que-sanchez-no-juegue-por-udinese.html>