

ESPECIAL : El fútbol como negocio

financiero en el que pueda incurrir el club.

Pero este esquema, que incluyó incentivos especiales y temporales para que los clubes reestructuren sus pasivos y se adecúen a una gestión moderna y transparente y una supervisión estricta del cumplimiento de las nuevas leyes, significó para los socios perder poder e influencia. Su papel se limitó a tener un abono en los estadios y a disfrutar de las instalaciones recreativas de su club, si es que después de la reestructuración patrimonial las conservaron. “El esquema de una sociedad anónima podría funcionar, pero antes hay que conversar bien con todos los socios”, dice Gino Pinasco, presidente de Universitario de Deportes, reciente campeón del Apertura 2008. Si bien Pinasco se abstiene de revelar la cifra actual de deudas que tiene la ‘U’, sí dice que heredó unos US\$15 millones en deudas de la administración anterior, sin incluir la contraída con Gremco por el estadio Monumental.

¿Por qué nadie quiere mandar a un club a la quiebra? “Nadie se mete con el fútbol, desgraciadamente. Nuestra intención nunca fue quebrarlos. Aunque es-



ROLLYREYNA

tamos felices de haber contribuido a darle cierta formalidad. Hoy al menos todos los clubes tienen un contador y un abogado”, afirma Fernando Revilla, gerente general de la Agremiación de Futbolistas del Perú. Para Siles, hay algo más. “Nadie se quiere arriesgar. Los clubes atractivos para invertir tienen hinchadas grandes y violentas, que cualquier dirigente informal te las puede echar encima”, comenta.

Otro incentivo para que los clubes necesiten capi-

tal tampoco existe: la competencia entre los clubes. Con un presupuesto anual de US\$5 millones puedes campeónar. Cuando eso cueste entre US\$10 millones y US\$15 millones, la cosa va a ser diferente”, dice Siles.

MAL MENOR

Mientras los clubes no resuelvan el ingreso de capital fresco a sus arcas a través de una organización más formal y transparente, tampoco serán capaces de disfrutar de uno de los principa-

les rubros de ingresos en el mundo del fútbol: el negocio de menores.

Farah considera que un club debería estar dispuesto a invertir hasta US\$300.000 en un proyecto de siete años, para asegurar su futuro. Y es que, hay un axioma en el trabajo con menores: solo el trabajo de largo plazo funciona, solo después de ocho años de trabajo vendes un jugador de alta competencia al extranjero. Así fue con Jefferson Farfán.

Para Farah, desarrollar menores es una oportunidad

AFUERA.
PERÚ ES
ÚLTIMO EN
SUDAMÉRICA
Y LO MÁS
LÓGICO ES
QUE SIGA
EN ESA
POSICIÓN.
NOS QUEDA-
MOS EN EL
PASADO.

en sí misma: ahorras recursos para el club, pues cuando ascienden al primer equipo ganan menos que otros jugadores, pero también te pueden dar alegrías deportivas. Alianza Lima campeónó en el 2003 y el 2004 con esta generación. “Se llevaron a Farfán, pero antes nos dio dos títulos”, señala con orgullo. Hoy Farah está alejado de este trabajo que tanto le apasiona, pero sabe que cuando las condiciones sean propicias, volverá.

Para Siles, una venta como la de Farfán para un club peruano puede triplicar los ingresos que percibe por taquillas, auspicios o derechos de televisión.

NO ESTODO

Sin embargo, los ejecutivos consultados por **Día_1** señalan que hay más por trabajar, con otros dos temas como prioritarios: la estructura de la Federación Peruana de Fútbol y el sistema del campeonato nacional.

Siles considera, por ejemplo, que la Copa Perú impide que se creen instituciones fuertes en el fútbol local. “De un año a otro puedes pasar de ser amateur a profesional. Así, nadie va a apostar por estos equipos”. En ese sentido, la reforma que se hizo con el campeo-

nato de segunda división resulta insuficiente. Siles señala que antes para competir en segunda división bastaba un presupuesto de US\$10.000, pero que hoy este se ha incrementado a US\$60.000. “Pero estoy seguro de que si se cambia la Copa Perú, va a subir a US\$300.000”, agrega.

De otro lado, la estructura de bases del fútbol local, donde prima el fútbol amateur sobre el profesional para escoger a sus autoridades y tomar decisiones de trascendencia, es también una tarea pendiente. Ni qué decir de una supervisión bastante laxa a una mayor profesionalización de los clubes. En ese sentido, para Farah los problemas comenzaron cuando los clubes más importantes del fútbol local comenzaron a pelear.

Heeren considera, además, que mientras Alianza Lima y la ‘U’ no cambien su estructura societaria y se conviertan en sociedades verdaderamente profesionales capaces de crecer, los demás equipos no lo harán. “Mientras ambos sean chicos, el Perú va a ser chico”, sentencia. Sería una lástima, para los que amamos el fútbol, que el tiempo le dé una vez más la razón.



Edificio A1-Planta Típica de 1,030 m2

Sólido, espacioso y elegante.
Última generación corporativa en Chacarilla Surco.

torrepinar

centro empresarial
inteligente

Proyecto de:

RA
RODRIGO & ASOCIADOS
DESARROLLO INMOBILIARIO

Financia

Interbank

Comercializador exclusivo

COLLIERS
INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property

T: 224-5710 / 9994-57538 / 823*6557

Email: corp2@colliers.com.pe

desarrollado por