



¿Es el padre el mejor gestor?

El caso de Messi es el más reciente. No es el único ejemplo de deportista que confía su carrera y su patrimonio a la familia. Los expertos aconsejan recurrir a profesionales

Yo solo jugaba al fútbol. Firmaba los contratos porque confiaba en mi papá y en los abogados que decidimos que nos llevarán las cosas. Nunca pregunté a mi padre por esos temas". La estrella del FC Barcelona y de la selección argentina Lionel Messi hacía esta declaración el mes pasado en la Audiencia de Barcelona, durante el juicio

que, finalmente, desembocó en una condena de 21 meses de prisión, tanto a él como a su padre, Jorge Messi, por tres delitos fiscales. Este, por su parte, había declarado ante el juez no entender nada de cuestiones fiscales o legales, "para mí es chino básico", reconoció. Todo ello, pese a que, con su firma, ambos daban pie a las actuaciones de sus asesores, que condujeron a defraudar a Hacienda 4,1 mi-

TEXTO
PAZ ÁLVAREZ/
JAVIER GARCÍA
ROPERO

llones de euros de los derechos de imagen del futbolista.

Un ejemplo, por su relevancia, de cómo la gestión patrimonial de los deportistas de alto nivel, en muchas ocasiones, les es ajena a sus propios protagonistas, que en muy pocos años de profesión deben generar lo suficiente como para asegurarse el resto de su vida. Y también, de cómo ponerla en manos de familiares, en

este caso, un padre, no siempre es la mejor solución para manejar un volumen de ingresos más cercano a una mediana empresa que a un trabajador al uso.

La confianza en un familiar que, en principio, nunca hará nada que vaya en contra de los intereses de ambos, suele ser el motivo para apostar por esta fórmula, por encima de la capacitación.

CONTINÚA EN LA PÁGINA SIGUIENTE



El jugador del Barcelona, Neymar, junto a su padre. EFE

VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

“Muchas veces los padres creen que el corazón da conocimientos o formación. Y no es así. Es contraproducente, porque el propio jugador se siente bien asesorado, cuando no lo está”, afirma Pedro Bravo, agente de futbolistas y presidente de la Asociación Española de Agentes e Intermediarios de Futbolistas. El abogado Javier Vinuesa, socio del área fiscal de Gómez-Acebo & Pombo, cree que en estos casos es necesario el asesoramiento de un despacho de abogados serio o de un banco de inversión, “de alguien con solvencia profesional, que asegure calidad, responsabilidad y diligencia”. Porque el error, señala, es confiar todo a la familia, con asesores de poca solvencia”, añade Vinuesa.

Porque el de Messi no es el único ejemplo. En 1989, una joven tenista de 17 años llamada Arantxa Sánchez-Vicario, ganaba su primer Roland Garros. Durante sus años como estrella de la cancha, fueron sus padres quienes gestionaron su carrera y su patrimonio. En 2012, la extenista publicó su libro de memorias, *¡Vamos!*, en el que escribía que “nunca dudé de la forma en la que mi padre gestionaba mi dinero. Hoy me encuentro sin recursos”. Iker Casillas, portero de la selección española de fútbol, compartió con sus progenitores una sociedad patrimonial durante toda su carrera, de la que les apartó en 2013, compensándoles por el 40% de su valor, según informó *El País*. El último ejemplo es el caso Neymar, en el que tanto el jugador del Barcelona como su padre y representante fueron juzgados por una supuesta estafa en su traspaso al club culé. La Audiencia Nacional archivó la investigación.

“Lo que preocupa es si ese indiscutible crecimiento viaja acompañado de la profesionalización de todos los agentes que intervienen en el sector. Y por el momento, no lo hacen”, dice José Antonio González de la Rosa, codirector del Pro-



grama de Liderazgo en Innovación Deportiva de Deusto Business School

Para Javier Estrada, profesor de Finanzas en IESE, que un familiar gestione la carrera de un deportista tiene sus pros y sus contras. En el lado positivo, menciona la confianza que le genera al deportista, “que sabe que velarán por sus intereses como lo harían por los de ellos mismos”. En el lado negativo, “en muchos casos, los familiares no están preparados para esta tarea, y por más buena intención que tengan pueden cometer grandes errores; por tanto que el fami-

Iker Casillas, durante uno de los partidos de la última Eurocopa. Debajo, la extenista Arantxa Sánchez Vicario, en la presentación, en 2012, de su libro de memorias *¡Vamos!*
REUTERS

liar-gestor tenga un buen asesoramiento externo es crucial”. Para el agente de futbolistas Pedro Bravo, ese es el papel fundamental que debe jugar el familiar: “Igual que, cuando son pequeños, los padres se preocupan de buscarle el mejor dentista, en el deporte deben preocuparse por quién es el mejor asesor financiero o el mejor especialista legal... En definitiva, a los mejores profesionales. Y no tienen que meterse en sus funciones”. Porque, “¿cuántos *headhunters* hay especializados en contratar al mejor abogado, economista, consultor o gestor de banca? Nada de eso se tiene cuando un deportista de éxito busca agente, manager o asesor financiero”, se lamenta González de la Rosa. El peligro, dice Pedro Bravo, “son los padres que quieren vivir de los hijos, y por desgracia, son más de los que desearíamos”.

Un buen asesor

Bravo concibe el asesoramiento al deportista de forma integral, como si de una empresa se tratase: aspectos jurídicos, fiscales... Y cuando se trata de un tema que ni él ni su equipo controlan del todo, recomiendan a terceros de confianza. “A todos los jugadores les digo: de los 35 a los 80, hay 45 años. Y durante ese tiempo, debes vivir de los réditos, o de tus inversiones, porque un día pasas a ganar cero euros”. El haber sido siempre directo y honesto en la relación con los futbolistas, y con los padres es algo que el agente destaca: “Jamás he tocado un euro que no sea mío”, relata. Cualidades que, para el profesor del IESE Javier Estrada, son esenciales: “Poner los intereses del cliente por delante de los suyos, y un conocimiento profundo del tema. Sorprende el mal asesoramiento que existe”.

José Antonio González de la Rosa, de Deusto, cree que “es el momento de la profesionalización, de especialistas que conozcan las leyes del sector, del ordenamiento jurídico común, que sepa de fiscalidad, de economía y de psicología. Y que sea transparente sabiendo que su lugar está en el asiento de atrás”.

El interés del jugador en sus inversiones

Si importante es que el deportista se preocupe de la profesionalidad de quienes le rodean, no lo es menos que haga lo propio con lo que estos hacen en el día a día. Sin embargo, como reconoce el presidente de la Asociación Española de Agentes e Intermediarios de Futbolistas, Pedro Bravo, esto aún es una tarea pendiente: “Es obvio que podrían involucrarse más. Pero la sociedad, y los que les rodeamos, les hacemos la vida demasiado fácil. Deberían preocuparse, sobre todo, en preguntarse qué hacer cuando se retiren. Y aún son pocos los que lo hacen”. Uno de los puntos cruciales son las inversiones que los deportistas realizan. Bravo siempre recomienda un enfoque conservador: “Con el mínimo riesgo. Lo primordial es ahorrar, y dimensionar su gasto a sus ingresos”. Javier Estrada, profesor de IESE, apuesta por una “gestión simple y responsable, con productos financieros líquidos de bajo coste, y una amplia diversificación. Algo que no suele ser la recomendación típica que reciben los deportistas profesionales”.