

Universidad Miguel Hernández de Elche
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche
Titulación de Periodismo

Trabajo Fin de Grado
Curso Académico 2020-2021



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

(Reportaje) La búsqueda de nuevos talentos en el fútbol base: menos deporte y más negocio. Cerca de 500 colectivos están vinculados a los equipos de LaLiga Santander en proyectos donde la publicidad y la promoción del club grande acaba eclipsando el interés inicial por la formación de jóvenes promesas

(Report) The search for new talents in grassroots football: less sport and more business. About 500 groups are linked to LaLiga Santander teams in projects where the publicity and promotion of the big club ends up overshadowing the initial interest in the training of promising youngsters

Alumno: Adrián Caro García

Tutor: Antonio Juan Sánchez



RESUMEN

Desde sus comienzos, el fútbol se ha caracterizado por ser un deporte que genera grandes cantidades de negocio. Más allá de la venta de entradas, el merchandising de los clubes o los eventos comerciales, existe una gran cantidad de actividades a su alrededor que buscan obtener beneficios económicos. Es aquí donde adquiere valor este trabajo de fin de grado.

Desde hace años, muchos de los grandes clubes a nivel mundial, generan relaciones deportivas con las entidades más modestas. En un principio se podría pensar que las grandes sociedades no tienen la necesidad de tener este tipo de relaciones con los clubes humildes, sin embargo, lo cierto es que a través de ellas las instituciones potentes salen beneficiados.

A priori, estas relaciones buscan facilitar la captación de jóvenes talentos por parte de las grandes entidades, procedentes de los clubes humildes. Por su parte, las sociedades humildes buscan obtener el patrocinio y, en la mayoría de casos, el sustento y mantenimiento de las grandes instituciones con las que se relacionan.

Sin embargo, existen muchos más beneficios ocultos, más allá de los mencionados anteriormente. Esta es una de las tareas que he realizado en este trabajo, la de averiguar cuáles son los beneficios que obtienen los clubes, tanto unos como otros, a través de estas relaciones.

Mucha gente conoce con el nombre de convenios a estas relaciones, mientras que otros los conocen como filialidades. En este trabajo tratamos de aclarar las diferencias de estos dos conceptos que, aunque al principio pueden parecer similares, son en realidad bastante diferentes.

Durante el presente trabajo conoceremos la opinión que diferentes profesionales tienen acerca de estas relaciones futbolísticas y nos explicarán como lo han vivido de primera mano.

También pondremos ejemplos de relaciones entre clubes , con el objetivo de ver que los resultados pueden ser muy dispares y no siempre salen bien.

Por último, comentaremos cual es el papel que los clubes de la Primera División de fútbol en España le otorgan a sus clubes convenidos o filiales en sus portales webs o páginas en línea.

Palabras Clave: Convenios, filialidades, relaciones, fútbol, clubes.

ABSTRACT

Since its inception, soccer has been characterized as a sport that generates large amounts of business. Beyond ticket sales, club merchandising or commercial events, there is a large number of activities around you that seek to obtain economic benefits. This is where this final degree project acquires value.

For years, many of the great clubs in the world have been creating sports relationships with the most modest clubs. At first you might think that the big clubs do not have the need to have this type of relationship with the humble clubs, however, the truth is that powerful clubs benefit from them.

These relationships seek to facilitate the recruitment of young talents by the big clubs, coming from the humble clubs. For their part, humble clubs seek to obtain the sponsorship and, in most cases, the support and maintenance of the large clubs with which they interact.

However, there are many more hidden benefits, beyond those mentioned above. This is one of the tasks that I have done in this work, to find out what are the benefits that the clubs obtain, both for each other, through these relationships.

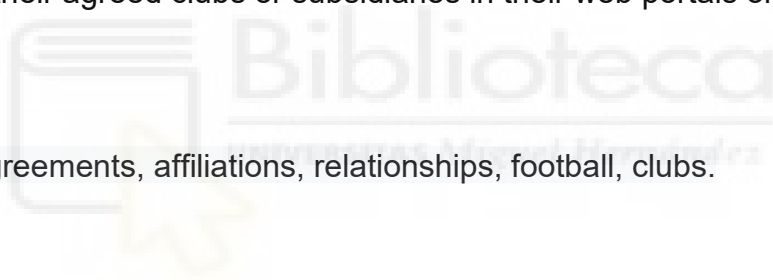
Many people know these relationships by the name of agreements, while others know them as affiliations. In this work we try to clarify the differences of these two concepts that, although at first they may seem similar, they are actually quite different.

During this work we will know the opinion that different professionals have about these football relationships and they will explain to us how they have experienced it first hand.

We will also give examples of relationships between clubs, in order to see that the results can be very different and do not always go well.

Finally, we will comment on the role that the clubs of the First Soccer Division in Spain grant to their agreed clubs or subsidiaries in their web portals or online pages.

Key words: Agreements, affiliations, relationships, football, clubs.



ÍNDICE

1.INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL REPORTAJE.....	7
2.MATERIAL Y MÉTODO DE TRABAJO.....	9
3.CONTENIDO DEL REPORTAJE PUBLICADO.....	13
4.INTERPRETACIÓN DERIVADA DE LA INVESTIGACIÓN.....	23
5.BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DOCUMENTALES.....	25
6.MATERIALES Y ESTRUCTURA UTILIZADA.....	27
7.ANEXO I: ANTEPROYECTO.....	28



1. INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL REPORTAJE

En sus inicios, el fútbol consistía en un deporte que únicamente perseguía el objetivo de entretener y hacer disfrutar a la gente, tanto a la que lo practicaba como a la que lo observaba. Sin embargo, con el paso de los años, este deporte comenzó a tener cada vez más y más audiencia. Esto hizo que pasase de ser visto como un mero entretenimiento a convertirse poco a poco en una auténtica industria.

Fue entonces cuando el fútbol empezó a comercializarse. Los altos cargos de los clubes comenzaban a lucrarse con el negocio y a pesar de esto, la gente se enganchaba cada vez más a este deporte. Habían encontrado una “mina” de hacer billetes.

Desde entonces, hemos visto cómo este deporte se ha globalizado por lo que genera enormes cantidades de ingresos en gran parte de los países del mundo. A su vez, su auge y su capacidad de generar negocio han permitido que aparezcan nuevos empleos asociados al fútbol, como por ejemplo es el caso de los agentes intermediarios. Se trata de personas que mueven a los jugadores de un equipo de fútbol a otro a cambio de percibir una comisión por ello. Hoy en día existen agencias de intermediación que generan cientos de millones de euros, tal y como se asegura en la revista [“Lenders Magazine”](#).

Además de estas figuras, el caso es que actualmente el fútbol es negocio. Esto se refleja fácilmente en los elevados precios de las entradas o en el precio de las camisetas o ropa de su equipo favorito. Las grandes marcas deportivas también aparecen, puesto que obtienen grandes cantidades de dinero por realizar eventos comerciales con sus artículos, como por el hecho de promocionar a los jugadores de fútbol.

Una vez hemos dejado claro que el fútbol por desgracia, se ha convertido en puro negocio, vamos a explicar el porqué del tema elegido para el trabajo.

Más allá de todos los negocios comerciales anteriormente comentados, las relaciones entre clubes no se quedan atrás.

Estamos hablando de relaciones creadas entre entidades de barrio con los grandes clubes profesionales. A priori, estas relaciones intentan generar un trampolín para los jóvenes jugadores de los equipos de barrio, con el objetivo de que estos chicos tengan mayores facilidades para salir de su humilde club y fichar por el club grande.

Sin embargo, muy probablemente estas asociaciones únicamente no buscan el beneficio deportivo. Hay algo más. De ahí el interés en hablar de este tema en el trabajo. Además, es un tema del que se habla poco, cuando en realidad esta situación influye en gran medida en la mayoría de sociedades humildes de nuestro país.

También he querido dejar claro en esta presentación la diferencia entre “club convenido” y “club filial”. Son dos términos que la gente suele utilizar para referirse a una misma cosa, y debemos saber que constituyen cosas diferentes.

2. MATERIAL Y MÉTODO DE TRABAJO

Actividad	Mayo				Junio				Julio				Septiembre			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Anteproyecto																
Documentación																
Entrevistas																
Redacción																
Difusión																
Memoria																
Entrega																

Para realizar este reportaje sobre los clubes convenidos, he tenido que realizar varias tareas. Lo primero que tuve que hacer fue decidir el tema sobre el que iba a hablar en este trabajo. Una vez tuve esto claro, llegó el momento de organizarse. Cuadré todo lo que tenía pensado hacer, con el objetivo de llegar con tiempo al plazo previsto para la entrega del proyecto, que en principio iba a ser para junio. Sin embargo, por temas laborales el tiempo se me echó encima y tuve que posponerlo. Lo dejé para septiembre.

Mi organización fue de la siguiente manera. Primero traté de buscar toda la información relacionada con el tema que pudiera aparecer en internet. Una vez ya había encontrado la información y, por ende, el grueso del trabajo, era el momento de pensar en quiénes serían mis fuentes. Se decidió entrevistar a los responsables de cantera del Villarreal CF, Valencia CF, Elche CF y Club Atlético de Madrid. Sin embargo, tras un primer sondeo mi contacto en el club madrileño no me respondió, por lo que tuvimos que eliminar esa entrevista.

En mi trabajo, yo había analizado un caso de clubes filiales que no había acabado nada bien. Por ello, y para demostrar que también existen relaciones positivas entre clubes, en la segunda reunión se decidió abordar también un caso de un convenio que tiene lugar entre un club de Segunda División de España (Girona FC) con uno de Primera División de Inglaterra (Manchester City FC) para añadirlo al trabajo.

Una vez ya tenía agendadas las entrevistas con las que iban a ser mis fuentes, procedí a realizarlas. Tras esto, las transcribí con el objetivo de poder sacarles las citas más importantes para el trabajo.

Con todo, aún me faltaba una entrevista por hacer. Entonces me puse en contacto con Juanfran Valenzuela Zaragoza, coordinador del fútbol 8 del Club Costa City. Se trata de un club fundado por los hermanos Níguez, tres hijos, futbolistas profesionales también, del mítico futbolista franjiverde José Antonio Níguez (Boria). Éste tiene un convenio con el Club Atlético de Madrid debido a que el pequeño de los Níguez, Saúl, jugaba hasta el pasado martes en el primer equipo del Atlético de Madrid.

En cuanto a los entrevistados , fueron los siguientes:



Andrés Pardo Higuera: es el secretario técnico de la cantera del Villarreal CF. Entrevistarle se debe a que él es el encargado de firmar a los jugadores jóvenes procedentes de otros clubes y por ello conoce el funcionamiento de actuación con los clubes convenidos.



Carlos Martínez Corralo: Es la persona encargada de dirigir el “Proyecto Escolares” del Valencia CF. Hace una función similar a la de Pardo en el Villarreal. Se encarga de supervisar todas las escuelas de fútbol convenidas al Valencia CF y firmar a los mejores niños, de ahí la importancia de su versión.



Jorge Pérez Catalá: Es el director de marketing y relaciones internacionales del Elche CF. Me pareció interesante su relato, puesto que habla de los clubes convenidos desde un punto más estratégico y relacionado con el marketing. Además, sabe diferenciar claramente un club convenido de uno filial.



Juan Francisco Zaragoza Valenzuela: Es el coordinador del fútbol 8 y entrenador del cadete preferente del Club Costa City, equipo ilicitano que tiene convenio con el Club Atlético de Madrid. Por ese motivo, tiene especial interés su entrevista.



Este reportaje se encuentra estructurado siguiendo las normas habituales de escritura cuando se trata de este tipo de documentos. Está organizado en titular, subtítular, entradilla, párrafo clave y conclusión. El titular recoge la idea principal del reportaje, el subtítular lo complementa con un dato relevante. Después, he insertado una entradilla a modo de introducción del tema. Aquí explico un poco por encima el contexto que envuelve al tema. Tras esto he añadido un párrafo clave. Lo considero importante puesto que en él añado un dato relevante de gran importancia para entender el significado del trabajo. Además, en él, intento redondear las ideas de la entradilla.

El desarrollo es la parte en la que se muestra el contenido fundamental del reportaje. En él expongo varias situaciones, así como diferentes citas de mis entrevistados que ayudan a entender el tema.

Por último, encontramos la conclusión. Esta recoge de nuevo las ideas más importantes de este trabajo.

En lo que respecta a la difusión de mis quehaceres del trabajo en redes sociales, he escrito tres publicaciones en la red social Twitter. En el primero hablo sobre el tema del que trata mi TFG. En el segundo introduzco a mis fuentes, y en el tercero inserto un enlace a la publicación del reportaje en Medium.



3.CONTENIDO DEL REPORTAJE PUBLICADO

La búsqueda de nuevos talentos en el fútbol base: menos deporte y más negocio

Cerca de 500 colectivos están vinculados a los equipos de LaLiga Santander en proyectos donde la publicidad y promoción del club grande acaba eclipsando el interés inicial por la formación de jóvenes promesas

La coyuntura económica actual provoca que los clubes de fútbol de la élite exploren nuevas vías para generar talento. Los convenios con equipos de categorías inferiores están en auge y la captación de nuevos jugadores se han convertido en una de las principales armas para lograr los objetivos.

Por esta razón, se explica que este deporte no sería lo mismo si no fuera por el incalculable número de equipos que lo componen. Pequeños y grandes se nutren de futbolistas que buscan hacerse un hueco en un mercado cada vez más competitivo, y es en la necesidad de los clubes de crecer en una coyuntura económica complicada donde el papel de las entidades más humildes tiene cada vez más importancia.

Existen clubes de todo tipo. Los hay que se benefician del petróleo y crean superequipos y también los hay muy humildes: colectivos de barrio. Sin embargo, y aunque pueda parecer muy descabellado, en muchas ocasiones estos dos tipos de entidades colaboran de una forma más o menos directa. Lo hacen por medio de convenios y filialidades. Unos acuerdos que suelen englobar compromisos deportivos, económicos e incluso en ocasiones institucionales.

Solo con los clubes que conforman la primera división del fútbol español, según sus respectivas páginas web, existen cerca de 500 clubes convenidos con los equipos de la máxima categoría.

La Real Federación Española de Fútbol (RFEF) en el Artículo 109 de su reglamento [afirma lo siguiente respecto](#) a las filialidades: “Los clubes podrán establecer entre sí convenios de filialidad, siempre que pertenezcan a la misma Federación de ámbito autonómico, que el patrocinador milite en categoría superior a la del patrocinado y que éste obtenga la expresa autorización de su Asamblea”. Y, además, comenta en su artículo 109.2 que dichos acuerdos deben notificarse tanto a la RFEF como a su respectiva federación autonómica correspondiente.

Por otro lado, el máximo estamento del fútbol español recalca la diferencia de estos clubes convenidos respecto a los filiales afirmando, en su artículo 108.2, que la relación de filialidad “sólo podrá convenirse al término de la temporada de que se trate, debiendo formalizarse por escrito firmado por los presidentes de los clubes afectados, que se trasladará a la RFEF y la Federación de ámbito autonómico respectiva”.



El trabajo de los clubes de Primera División con los de categorías inferiores es una ayuda para estos últimos.

Fotografía: Adrián Caro García

Además, Víctor Giménez, miembro de la Federación de Fútbol de la Comunidad Valenciana (FFCV) en un artículo para la web *esportbase.media* lo expresa de la siguiente manera: “Imaginemos en un caso de clubes ‘conveniados’ a un jugador en etapa de formación que destaca en el club de menor entidad. Y que el club de mayor entidad quiere llevárselo durante la temporada en curso. Pues bien, con el reglamento en la mano, el club de menor entidad le tendrá que dar la baja al futbolista, pudiendo negarse si lo estimasen oportuno hasta final de temporada, con el añadido de que el jugador al que le dieran la baja ya no podría volver al club de origen en lo que resta de temporada o seis meses si el tiempo que resta de temporada es menor”, indica respecto a posibles conflictos entre clubes conveniados.

Del mismo modo, [Jorge Pérez](#), director de Marketing, Comercialización y Relaciones Institucionales del Elche C.F, comenta que el trato con los clubes asociados consiste en un tipo de convenio “mucho más cercano”. Pérez afirma, además, que ellos “ayudan” al club convenido correspondiente en materias de metodología, primeros auxilios o nutrición.



El Elche C.F. es uno de los clubes de Primera División que más colabora con los equipos de su ciudad.

Fotografía: Adrián Caro García

Otro de los aspectos de colaboración entre equipos se encuentra en el ámbito de la comunicación y el marketing donde, según Pérez, “se hacen actos puntuales de jugadores de la primera plantilla o del filial en las sedes de estos clubes o tienen un descuento especial a la hora de sacar abonos de temporada, para adquirir ropa del sponsor del Elche”.

Dar el salto desde las escuelas a la élite

Por norma general, no suele ser fácil que los jóvenes jugadores de los clubes convenidos lleguen a dar, algún día, el salto al club grande. De hecho, el porcentaje de estas situaciones sigue siendo muy reducido. Tal y como asegura [Andrés Pardo](#), secretario técnico del fútbol base del Villarreal CF: “De cuarenta jugadores que llegaron el año pasado para los equipos de élite del club, tan solo el 24% de los chicos lo hicieron a través de los convenios”.



Canteras como la del Villarreal son muy importantes a la hora de colocar jugadores en Primera División.

Fotografía: Adrián Caro García

Sin embargo, [Carlos Martínez](#), responsable del departamento de escuelas convenidas del Valencia CF, a pesar de afirmar que “ha habido casos de jugadores que hemos becado varios años y al final no han evolucionado como esperábamos” confirma que la temporada anterior han incorporado veinte jugadores provenientes de escuelas convenidas y cuentan con otros veinte jugadores becados por el Valencia en las escuelas formativas.

Sólo uno de cada cuatro jugadores que llegan a los grandes clubes de fútbol a través de los convenios consigue un puesto en los equipos de élite de la entidad



Aunque los convenios ayudan a muchos jugadores a conseguir su sueño, no todos lo consiguen. Fotografía: Adrián Caro García

“No todos los jugadores a los que becamos acaban evolucionando todo lo bien que esperamos”, sentencia Martínez, representante del Valencia CF

Además, asegura que la mayoría de sus clubes convenidos son cercanos con el objetivo de poder trabajar con ellos de una manera más específica. A pesar de ello, no descarta generar convenios con entidades extranjeras en un futuro.

Sin embargo, jóvenes promesas de asociaciones de barrio acaban dando el salto a los grandes clubes a través de los convenios. Según explica Pardo, cuando los ojeadores de área del club se fijan en un jugador de un club convenido, se abren dos vías para realizarle un seguimiento. Una de las opciones es ir a verlo jugar un partido en su contexto actual y la otra es llevarlos a entrenar directamente con el Villarreal.

Además, de acuerdo con Pardo, a los jugadores de los clubes convenidos que consideren que pueden tener una interesante proyección, el Villarreal les subvenciona los gastos.

Pero, por el contrario, no todas las jóvenes promesas de los clubes más “pequeños” llegan a lo más alto a través de los convenios. [El Atlético de Madrid comparte proyectos con el Club Costa City](#) de Elche desde hace más de un año. El coordinador de fútbol 8 del conjunto ilicitano, [Juanfran Zaragoza Valenzuela](#), explica que este acuerdo es posible gracias al futbolista del Atlético de Madrid, Saúl Ñíguez, y que dicho convenio lo utilizan “de una manera formativa, ellos nos trasladan cuál es la manera de trabajar que tienen allí”.



El Club Costa City mantiene una línea de trabajo aconsejada por parte del Atlético de Madrid. Fotografía: Adrián Caro García

Sin embargo, el coordinador lamenta que ningún jugador del Costa City ha firmado por el conjunto madrileño y sentencia: “En nuestro club tenemos muy buenos equipos de categorías inferiores, pero lo que queremos es que se nutran en valores correctamente”.

“De momento, ningún jugador del Costa City ha firmado por el Atlético de Madrid a través del convenio”, afirma Zaragoza, portavoz del Club Costa City

Conflicto de intereses en Burgos

Se puede pensar que estos acuerdos suelen ser beneficios para los clubes que los firman, y en cierto modo, así es. Sin embargo, existen situaciones en las que los convenios acaban generando una auténtica guerra abierta entre los dos clubes que lo firman.

Un ejemplo de esto, es el [conflicto en el que se vieron implicados](#) el Burgos CF (2ºB) y el Burgos Promesas (3ºA), los dos clubes más importantes de la localidad. Tal y como se explica en el artículo de [“BurgosConecta”](#), todo comenzó el 4 de mayo de

2020, cuando ambos clubes históricos firmaron el acuerdo. Este pacto suponía que ambos clubes iban a ser filiales, dejando abierta una posible fusión futura. Un acuerdo que, en principio, tendría vigencia hasta el año 2034.

Se trataba de un proyecto muy importante para el fútbol burgalés, capitaneado por los presidentes de ambos clubes, Franco Caselli (Burgos CF) y Pepe Manzanedo (Burgos Promesas).

El acuerdo se basaba en la unión de ambas canteras, bajo el mandato de Miguel Pérez Cuesta (Michu), el director general deportivo. Además, este acuerdo incluía que las infraestructuras de ambos clubes serían compartidas, por lo que, a partir de ese momento, la Ciudad Deportiva del Promesas en Castañares sería compartida con el Burgos CF.

Todo hacía prever que este acuerdo dotaría a la ciudad de Burgos de una gran estabilidad deportiva durante muchos años. Sin embargo, los problemas entre ambas entidades no tardarían en llegar.

El 9 de enero de 2021 (ni un año después de la firma del acuerdo), el Burgos Promesas envía un burofax al Burgos CF, en el que dicen estar sufriendo impagos por parte del Burgos CF. Estos impagos, al parecer, tendrían que ver con el uso de las instalaciones de la Ciudad Deportiva de Castañares (Burgos Promesas), a la que antes se hacía referencia.

También mostraron su descontento por los impagos de las nóminas a los jugadores del primer equipo del Burgos Promesas durante los meses de noviembre y diciembre. Además, les debía dinero de los desplazamientos y arbitrajes.

Del mismo modo, a través de este burofax la entidad instaba al Burgos CF a liquidar esas deudas en los próximos quince días. De no ser así, comentaba el documento, el Burgos Promesas cerraría la Ciudad Deportiva de Castañares, impidiendo el acceso a estas instalaciones al Burgos CF.

Más allá de todas estas aclaraciones, el Burgos Promesas afirmaba a través de un comunicado que el Burgos CF estaba incumpliendo el acuerdo sobre la cantera.

Esto se debe a que la federación regional instó el día 10 de febrero de 2021 a ambos clubes a poner en marcha la tramitación de las fichas federativas de los jugadores, en previsión de una pronta vuelta de la competición.

Desde el Burgos Promesas, denuncian que el Burgos CF mandó a los grupos de “Whatsapp” de los padres un comunicado en el que se les decía que no firmasen ningún documento debido a que, como ellos decían, no habría competición este año. A día de hoy, continúa esta guerra en los despachos entre ambos clubes burgaleses.

Acuerdos más allá de las fronteras

A pesar de que en la mayoría de las ocasiones este tipo de convenios se suele llevar a cabo entre un club grande y uno modesto, también existen acuerdos entre clubes de similar envergadura.

A través de este caso publicado en el diario “CincoDías” se ejemplifica *esta situación tratando el acuerdo* que tuvo lugar entre el conjunto inglés del Manchester City FC y el Girona CF. Todo comenzó en agosto del año 2017, cuando el City Football Group (la fundación del club inglés) y el Girona Football Group (fundación del club catalán) se hacían con el 88,6 % de las acciones del Girona CF.

A través de esta situación, el club español se beneficiaría de los conocimientos y la contrastada experiencia del City Football Group, así como de su extensa red de infraestructuras, equipos técnicos, captación de talento, desarrollo de jugadores jóvenes y liderazgo ejecutivo, tal y como afirmaba el club español *a través de un comunicado*.

En ese momento, el Girona acababa de ascender a la Primera División del fútbol español, por lo que tenía la intención de poder consolidar al equipo en esta categoría por muchos años. Además, el club inglés está acostumbrado a firmar a jóvenes estrellas de países sudamericanos, por lo que veían en el club catalán un gran lugar para que esos jóvenes futbolistas pudieran madurar y mejorar.

Actualmente, el Girona CF se encuentra en la Segunda División española, tras descender en el año 2019, pero, a pesar del descenso de categoría, la relación con el Manchester City continúa siendo la misma.

Hasta el momento, el convenio ha servido al Girona para conseguir a los jóvenes jugadores Pablo Maffeo, Douglas Luiz, Patrick Roberts y Aleix García, los cuales llegaron cedidos por parte del club inglés.

El fútbol de convenios y acuerdos entre clubes ha llegado para quedarse y, como en el caso del Manchester City y el Girona, ya ha traspasado fronteras nacionales. En épocas de coyuntura económica difícil como la actual, el fútbol de cantera cobra mayor importancia, si cabe.

Para los clubes más humildes este tipo de acuerdos también les resulta beneficiosos, no solo en cuanto a nivel de sus jugadores, si no, además, para dar a conocer su marca. Casos como el del Costa City y el Atlético de Madrid o las canteras del Villarreal y el Valencia que cada vez cuentan con más integrantes en sus respectivas primeras plantillas, demuestran la necesidad de invertir en formación de talentos en lugar de competir en un mercado de fichajes con cifras cada vez más desorbitadas.

Enlace al reportaje publicado en Medium [aquí](#).

4. INTERPRETACIÓN DERIVADA DE LA INVESTIGACIÓN

Una vez realizado este trabajo acerca de los clubes convenidos puedo destacar diferentes conclusiones a las que he llegado fruto de la investigación.

Lo primero que he observado es que los equipos de la Primera División de fútbol de España son muy poco transparentes con el aficionado.

En este trabajo investigué para saber cuántos de ellos incorporaban en sus webs información relacionada con sus clubes convenidos. De un total de veinte equipos que compiten en la liga, únicamente siete clubes arrojan datos sobre sus equipos convenidos en la página oficial del club. Esta situación contrasta mucho con ligas como la inglesa, donde sí que existe mucha transparencia entre las entidades y los aficionados.

Otra conclusión a la que he llegado tiene que ver con los objetivos que buscan las grandes instituciones cuando crean convenios con clubes de barrio. En un principio, podría parecer que los grandes clubes generan estas relaciones con el objetivo de tener una mayor facilidad cuando salga un joven talento para poder llevárselo antes que sus competidores. Esto es verdad. Pero también es verdad que, como he visto a través de las declaraciones de mis entrevistados, la mayoría de los beneficios que estas sociedades persiguen están basados en un aumento de la publicidad y promoción como club, así como obtener réditos económicos. Al final se trata de puro negocio.

El fútbol, como negocio que es, no entiende de amistades ni hermandades. El mejor ejemplo lo podemos ver en ese convenio que se creó entre dos entidades hermanas (Burgos Promesas y Burgos CF). Aquello acabó como "el rosario de la aurora" debido, como casi siempre, a motivos económicos.

Por último, y a pesar de todo el negocio que mueve el fútbol, he de reconocer el extraordinario trabajo que hacen la mayoría de grandes entidades de España en

sus canteras. Tras haber hablado con Carlos Martínez, Juanfran Zaragoza y Andrés Pardo, me he dado cuenta que el éxito solo es una consecuencia de un trabajo muy milimétrico y perfectamente organizado.

Con miras de futuro, creo que las entidades en España deberían ser mucho más transparentes con sus aficionados, ya que son estos los que luego se gastan el dinero en las entradas, artículos del club... No cuesta mucho y generaría más simpatía por parte de los aficionados hacia ellos.

Además, creo que los convenios y filialidades deberían tener únicamente un objetivo deportivo. Nada de buscar pretensiones económicas ni de propaganda para los grandes clubes. En ese sentido creo que se aprovechan de los clubes humildes, los cuales ven en estas relaciones una oportunidad enorme para crecer futbolísticamente y como club.



5. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DOCUMENTALES

Para conocer cuántos de los equipos de la primera división de fútbol española publicaban en sus páginas web información sobre sus clubes convenidos, entre los días 13 y 14 de julio accedí a los siguientes enlaces:

<https://www.athletic-club.eus/>

<https://www.atleticodemadrid.com/>

<https://www.cadizcf.com/>

<https://www.deportivoalaves.com/>

<https://www.elche.es/>

<https://www.fcbarcelona.es/es/>

<https://www.getafecf.com/>

<https://www.granadacf.es/>

<https://www.levantead.com/es/>

<https://www.osasuna.es/>

<https://www.realvalladolid.es/>

<https://rccelta.es/>

<https://www.realbetisbalompie.es/>

<https://www.realmadrid.com/>

<https://www.realsociedad.eus/>



<https://sevillafc.es>

<https://www.sdhuesca.es/>

<https://www.sdeibar.com/>

<https://www.valenciacf.com/>

<https://villarrealcf.es/>

Además, para mostrar la situación vivida entre el Burgos CF y el Burgos Promesas recabé información entre los días 13 y 14 de julio a través de esta serie de artículos.

<https://www.burgosconecta.es/burgoscf/burgos-burgos-promesas-20210215210141-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

Por su parte, este artículo me sirvió para explicar la relación de negocio existente entre el Girona CF y el Manchester City FC.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/08/23/companias/1503510224_631630.html

Para explicar la diferencia entre clubes filiales y convenidos, entre los días 13 y 14 de julio me serví de este artículo de Valencia Plaza.

<https://esportbase.valenciaplaza.com/2018/07/02/cuales-son-las-diferencias-entre-equipos-filiales-equipos-conveniados-en-la-ffcv/>

Por el mismo motivo y en las mismas fechas que el resto, pero de una manera más oficial, accedí al reglamento de la Real Federación Española de fútbol.

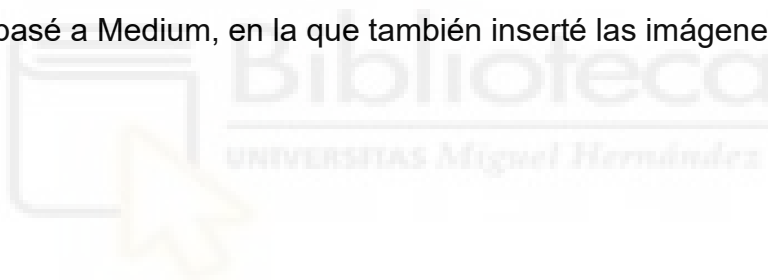
<https://www.rfef.es/sites/default/files/pdf/circulares/RG%201314.pdf>

6. MATERIALES E INFRAESTRUCTURA UTILIZADA

Para realizar este reportaje, se ha realizado la búsqueda de información a través de distintas webs (los equipos de LaLiga Santander, “CincoDías”, “ValenciaPlaza”, “BurgosConecta” y la RFEF) , he utilizado mi dispositivo móvil para realizar las entrevistas a mis fuentes. Debido a la situación generada por la Covid-19, no pude desplazarme para hacer las reuniones de forma personal.

A través de una aplicación que graba las llamadas, pude realizar todas las entrevistas. Tuve algunos problemas de conexión que hicieron que tuviera que repetir alguna de las entrevistas. Además, fui explicando el paso a paso de mi trabajo a través de la red social “Twitter”.

Una vez tuve toda la información recabada en un documento de Google, la estructuré y la pasé a Medium, en la que también inserté las imágenes pertinentes.

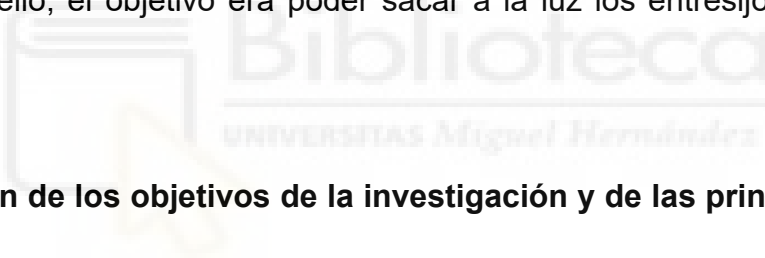


7. ANEXO I: ANTEPROYECTO

1) Definición de la temática, enfoque y justificación de su valor noticioso

Este trabajo se basa en una investigación sobre los convenios, filialidades y relaciones existentes entre las humildes entidades de barrio con las grandes y millonarias instituciones de élite, con objeto de conocer cuáles son las ventajas e inconvenientes que tienen estas entidades al realizar este tipo de acuerdos. El enfoque se centra en un reportaje, el cual realizo tras una investigación para conocer a fondo esta situación, ayudándome de varias entrevistas a distintas personas relacionadas con este tema en sus interesantes vertientes.

Este trabajo tiene una valor noticioso importante en pese a que se trata de una situación que ocasionalmente no encontramos en los medios de comunicación sociales y por ello, el objetivo era poder sacar a la luz los entresijos de esta situación.



2) Presentación de los objetivos de la investigación y de las principales hipótesis

Los objetivos de este trabajo se centran en descubrir cómo es la relación que une a estos clubes a través de estos convenios, así como comprender el funcionamiento en el día a día de estas relaciones. Además, buscamos desgranar las ventajas y desventajas que obtienen las entidades.

En cuanto a la principal hipótesis, siempre he pensado que este tipo de convenios, una vez llevados a la práctica, nunca suelen favorecer a los equipos humildes, puesto que al fin y al cabo esto se hace para que los mejores jugadores de los “clubes pequeños” acaben jugando en el club “grande”. Esto hace que los clubes humildes no puedan mejorar deportivamente al ver mermados sus equipos de sus mejores jugadores.

1) Cronograma

Actividad	Mayo				Junio				Julio				Septiembre			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Anteproyecto																
Documentación																
Entrevistas																
Redacción																
Difusión																
Memoria																
Entrega																

Para realizar este reportaje sobre los clubes convenidos, he tenido que realizar varias tareas. Lo primero que tuve que hacer fue decidir el tema sobre el que iba a hablar en este trabajo. Una vez tuve esto claro, llegó el momento de organizarse. Cuadré todo lo que tenía pensado hacer, con el objetivo de llegar con tiempo al plazo previsto para la entrega del proyecto, que en principio iba a ser para junio. Sin embargo, por temas laborales el tiempo se me echó encima y tuve que posponerlo. Lo dejé para septiembre.

Mi organización fue de la siguiente manera. Primero traté de buscar toda la información relacionada con el tema que pudiera aparecer en internet. Una vez ya había encontrado la información y, por ende, el grueso del trabajo, era el momento de pensar en quiénes serían mis fuentes. Se decidió entrevistar a los responsables de cantera del Villarreal CF, Valencia CF, Elche CF y Club Atlético de Madrid. Sin embargo, tras un primer sondeo mi contacto en el club madrileño no me respondió, por lo que tuvimos que eliminar esa entrevista.

En mi trabajo, yo había analizado un caso de clubes filiales que no había acabado nada bien. Por ello, y para demostrar que también existen relaciones positivas entre clubes, en la segunda reunión se decidió abordar también un caso de un convenio que tiene lugar entre un club de Segunda División de España (Girona FC) con uno de Primera División de Inglaterra (Manchester City FC) para añadirlo al

trabajo.

Una vez ya tenía agendadas las entrevistas con las que iban a ser mis fuentes, procedí a realizarlas. Una vez las tuve, las transcribí con el objetivo de poder sacarles las citas más importantes para el trabajo.

Con todo, aún me faltaba una entrevista por hacer. Entonces me puse en contacto con Juanfran Valenzuela Zaragoza, coordinador del fútbol 8 del Club Costa City. Se trata de un club fundado por los hermanos Ñíguez, tres hijos, futbolistas profesionales también, del mítico futbolista franjiverde José Antonio Ñíguez (Boria). Éste tiene un convenio con el Club Atlético de Madrid debido a que el pequeño de los Ñíguez, Saúl, jugaba hasta el pasado martes en el primer equipo del Atlético de Madrid.

En cuanto a los entrevistados , fueron los siguientes:



Andrés Pardo Higuera: es el secretario técnico de la cantera del Villarreal CF. Entrevistarle se debe a que él es el encargado de firmar a los jugadores jóvenes procedentes de otros clubes y por ello conoce el funcionamiento de actuación con los clubes convenidos.



Carlos Martínez Corralo: Es la persona encargada de dirigir el “Proyecto Escolares” del Valencia CF. Hace una función similar a la de Pardo en el Villarreal. Se encarga de supervisar todas las escuelas de fútbol convenidas al Valencia CF y firmar a los mejores niños, de ahí la importancia de su versión.



Jorge Pérez Catalá: Es el director de marketing y relaciones internacionales del Elche CF. Me pareció interesante su relato, puesto que habla de los clubes convenidos desde un punto más estratégico y relacionado con el marketing. Además, sabe diferenciar claramente un club convenido de uno filial.



Juan Francisco Zaragoza Valenzuela: Es el coordinador del fútbol 8 y entrenador del cadete preferente del Club Costa City, equipo ilicitano que tiene convenio con el Club Atlético de Madrid. Por ese motivo, tiene especial interés su entrevista.

Este reportaje se encuentra estructurado siguiendo las normas habituales de escritura cuando se trata de este tipo de documentos. Está organizado en titular, subtítular, entradilla, párrafo clave y conclusión. El titular recoge la idea principal del reportaje, el subtítular lo complementa con un dato relevante. Después, he insertado una entradilla a modo de introducción del tema. Aquí explico un poco por encima el contexto que envuelve al tema. Tras esto he añadido un párrafo clave. Lo considero importante puesto que en él añado un dato relevante de gran importancia para entender el significado del trabajo. Además, en él, intento redondear las ideas de la entradilla.

El desarrollo es la parte en la que se muestra el contenido fundamental del reportaje. En él expongo varias situaciones, así como diferentes citas de mis entrevistados que ayudan a entender el tema.

Por último, encontramos la conclusión. Esta recoge de nuevo las ideas más importantes de este trabajo.

En lo que respecta a la difusión de mis quehaceres del trabajo en redes sociales, he escrito tres publicaciones en la red social Twitter. En el primero hablo sobre el tema del que trata mi TFG. En el segundo introduzco a mis fuentes, y en el tercero inserto un enlace a la publicación del reportaje en Medium.

2) Relación de documentación recabada sobre el asunto: listado de referencias, datos, informes, contexto y análisis de otros textos periodísticos similares ya publicados que aborden la temática desde enfoques diferentes.

A continuación, adjunto los documentos a los que he accedido para conseguir la información necesaria para este trabajo.

<https://www.athletic-club.eus/>

<https://www.atleticodemadrid.com/>

<https://www.cadizcf.com/>

<https://www.deportivoalaves.com/>

<https://www.elche.es/>

<https://www.fcbarcelona.es/es/>

<https://www.getafecf.com/>

<https://www.granadacf.es/>

<https://www.levantead.com/es/>

<https://www.osasuna.es/>

<https://www.realvalladolid.es/>

<https://rccelta.es/>

<https://www.realbetisbalompie.es/>

<https://www.realmadrid.com/>

<https://www.realsociedad.eus/>

<https://sevillafc.es>

<https://www.sdhuesca.es/>

<https://www.sdeibar.com/>

<https://www.valenciacf.com/>

<https://villarrealcf.es/>



Todos estos enlaces, conforman los accesos a las páginas webs de los equipos que militaron en la temporada 2020/2021 en la primera división del fútbol español. A sus páginas accedí con la intención de comprobar cuántos de estos clubes incorporaban en sus webs información acerca de sus clubes convenidos. En el documento del trabajo aparece el resultado de esta investigación.

Además, para mostrar la situación vivida entre el Burgos CF y el Burgos Promesas recabé información entre los días 13 y 14 de julio a través de esta serie de artículos.

<https://www.burgosconecta.es/burgoscf/burgos-burgos-promesas-20210215210141-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

Por su parte, este artículo me sirvió para explicar la relación de negocio existente entre el Girona CF y el Manchester City FC.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/08/23/companias/1503510224_631630.html

Para explicar la diferencia entre clubes filiales y convenidos, entre los días 13 y 14

de julio me serví de este artículo de Valencia Plaza.

<https://esportbase.valenciaplaza.com/2018/07/02/cuales-son-las-diferencias-entre-equipos-filiales-equipos-conveniados-en-la-ffcv/>

Por el mismo motivo y en las mismas fechas que el resto, pero de una manera más oficial, accedí al reglamento de la Real Federación Española de fútbol.

<https://www.rfef.es/sites/default/files/pdf/circulares/RG%201314.pdf>



3) Selección, presentación y justificación de las fuentes propias y documentales que aparecerán en el reportaje. Deben estar confirmadas

Para realizar este reportaje he entrevistado a cuatro personas. La primera de ellas fue Andrés Pardo Higuera, captador de talentos del Villarreal CF. Lo entrevisté con el objetivo de conocer la opinión de un profesional sobre el tema del trabajo. Por otro lado, también entrevisté a Carlos Martínez Corralo, coordinador del “Proyecto escoler” del Valencia CF. Me dio una versión muy profesional de lo que pensaba de los convenios y me explicó la manera de trabajar que tienen en el club. También estuve con Jorge Pérez Catalá, director de marketing, comercialización y relaciones institucionales del Elche CF. Me aportó su visión de cómo se trabaja el tema de los convenios en la entidad franjiverde desde un punto más estratégico y comercial.

Por último, entrevisté a Juan Francisco Zaragoza Valenzuela. Es el coordinador del fútbol 8 y entrenador del Cadete Preferente en el Club Costa City.. Este me contó en qué consiste su trabajo dentro del club, y como se trabaja desde dentro ese convenio que el club de Elche tiene con el Atlético de Madrid. Me aporta varias claves interesantes sobre lo que piensa de los convenios.

4) Presentador del autor y breve currículum.



Mi nombre es Adrián Caro García, tengo 22 años y desde siempre me ha encantado el deporte, en especial el fútbol. De ahí que mi TFG esté relacionado con esto.

En cuanto a mi currículum, acabé el bachillerato en el instituto Santa María “Jesuitinas” Elche. Tras esto, ingresé en la Universidad Miguel Hernández para estudiar el grado de Periodismo. Durante mis años de estudiante, he realizado prácticas en diferentes entidades. Estuve nueve meses en Gestiona Radio Elche, también estuve un año escribiendo crónicas para la revista digital “Fútbol Juvenil”. También estuve nueve meses como becario en Deportes Cuatro, en televisión. Ahora estoy compaginando las prácticas en la empresa “Aglae Ekosystem” con el trabajo de agente intermediario de futbolistas.

Mis documentos de contacto son:

-Número de teléfono: 671328994

-Correo electrónico: adri279911@gmail.com

-Redes sociales: Adrica27 (Instagram) y @AdriánCaro27 (Twitter).























