

CLUBES

Hope Group, así funciona el primer hólding futbolístico con capital chino

John Jiang ha invertido más de 50 millones de euros en comprar clubes como el Granada o el Parma. Ahora, ha creado un equipo de trabajo donde el exfutbolista David Belenguer busca sinergias en el área deportiva y de gestión. Antonio Cordon, ex del Villarreal, e Ignacio Aguilló, ex del Atleti, son sus dos primeros fichajes.



Marc Menchén
20 jul 2018 - 05:00

Hope Group, así funciona el primer hólding futbolístico de China
John Jiang, al frente, y David Belenguer, al fondo, en un encuentro del Granada CF.

En una de las cuatro torres que culminan el Paseo de la Castellana se ha empezado a construir el que sería el primer hólding futbolístico con ADN español. Eso sí, con capital chino, procedente de los 820 millones de yuanes (106 millones de euros) que John Jiang logró ingresar con la venta de su agencia de márketing deportivo Desports. Ahora, el empresario ha puesto en marcha Hope Group para aglutinar sus inversiones en clubes de fútbol, y al frente ha situado a David Belenguer, quien en una entrevista con *Palco23* deja claras las diferencias entre su modelo y el de otros inversores: “Nuestra idea es aportar valor a los clubes, no sólo estar en la compraventa de

jugadores”, enfatiza.

A diferencia de otros proyectos de holding futbolísticos, la filosofía del primero con capital 100% chino es que cada entidad mantenga su independencia, pero que pueda disponer de servicios comunes compartidos con sus equipos *hermanos*. Y, para conseguirlo, se ha rodeado de un equipo que ya supera las veinte personas, la mayoría con larga experiencia en esta industria y que, además, comparten una cosa: “somos gente del fútbol y tenemos un gran respeto por este deporte”, enfatiza el exfutbolista de Real Betis y Getafe CF, entre otros.

El fichaje más mediático ha sido el de Antonio Cerdón. Su carrera en los despachos comenzó en el Villarreal CF, donde trabajó 17 años y pasó por todos los niveles del área deportiva, desde ojeador a finalmente director deportivo. El verano de 2016, y tras haber sido tanteado por clubes como Real Madrid, FC Barcelona o Chelsea FC, puso rumbo al AS Mónaco. Allí duró un año, lo que tardó Jiang en convencerlo.

Hope Group, dirigido por David Belenguer y propiedad de John Jiang, aglutina al Granada CF, Parma CF y dos equipos de China

Belenguer explica que no fueron pocas reuniones, en las que “le explicamos todo con total transparencia”. Y aceptó. “Aquí tiene la posibilidad de diseñar proyectos en distintas ciudades y ciudades, en lugar de hacer dos o tres operaciones al año. En Hope queremos construir la carrera de los futbolistas en los que vemos un potencial determinado”, desgrana.

Dentro de Hope se está creando un departamento de *scouting*, con personas rastreando el mercado de jugadores en África y en países de Latinoamérica como Brasil, Argentina, Chile, Colombia o Uruguay. Desde España se controla Europa y Asia, pero todos bajo la supervisión de Cerdón para que haya “una base de datos unificada”, con herramientas que individualmente quizás los equipos no podrían permitirse”.

Además, con un margen de maniobra mucho más amplio a la hora de planificar la trayectoria de los jugadores en función de sus características y con una visión más global. “Tenemos una metodología unificada para los clubes en términos de formación de entrenadores y jugadores, así como sobre su desarrollo integral; eso no significa que los equipos deban jugar igual”, matiza.

Un ejemplo práctico. Quizás un jugador con 19 años no esté preparado para jugar ya en el Granada CF, pero sí podría tener condiciones para empezar a rodarse en el CD Tondela de Portugal o en el Parma de la Serie B, por citar un ejemplo. “El objetivo es formar a gente dinámica en el terreno de juego y aumentar su valor a base de potenciar a cada futbolista en las fases del juego, tratando las cualidades que tocan en cada fase de edad”, define.

David Belenguer cree que el problema de China es la falta de metodología de entrenamie

Image not found or type unknown

David Belenguer, durante la entrevista en las oficinas de Hope Group en la Torre Espacio, en Madrid.

Esta es la fórmula con la que Hope Group cree que realmente puede aumentar el valor de los clubes que ha comprado con una inversión que supera los 50 millones de euros

sólo en Europa, pues en China también controla el Chongqing Lifan la Chinese Super League (CSL) y el Shanghai Sunfun FC de la China League Two, el equivalente a la Tercera División de China y que les sirve como centro logístico de captación de talento de jóvenes por debajo de los 18 años.

Belenguer defiende la idea de adquirir este tipo de clubes y rehúye de la idea de que China evolucionará en el plano futbolístico con la compra de grandes estrellas. “No puede hacerlo sólo pagando más, les hace falta el *know how* de un mercado como Europa; o esperan el mismo tiempo que pasó Europa para ser madura o buscas ese conocimiento”, reflexiona.

El ejecutivo, que ha analizado durante muchos años el fútbol base chino, admite que no tienen la receta mágica para triunfar en “un segmento que todo el mundo quiere atacar, pero nadie sabe cómo”. Eso sí, tienen una idea clara de cuáles son los problemas estructurales que el país debería cambiar para ser una potencia futbolística.

“El desarrollo de la base y el *scouting* es tremendamente complicado en China, además de muy costoso”, apunta el ejecutivo. “No es cierto que no haya calidad, pero no hay un torneo regular y eso afecta al rendimiento del futbolista, que por ejemplo no aprender a gestionar el estrés que puede tener la alta competición”. Al tratarse de un país tan grande, no existe una estructura piramidal clara que permita ir filtrando a los futbolistas según su nivel a medida que crecen.

Belenguer: “El desarrollo de la base y el *scouting* es tremendamente complicado en China, además de muy costoso”

Además, apunta a otro problema más filosófico, como es la manera de concebir el entrenamiento por parte de los técnicos. “Directamente no hay metodología; el entrenamiento se basa en la repetición, una técnica que les ha dado muchos títulos en atletismo y gimnasia, pero que no sirve para el fútbol o solo cubre una parte de la preparación”.

De ahí la idea de tender puentes entre Europa y Asia a través de los clubes, cuyo *know how* es el que quieren exportar. Y para eso, antes hubo que invertir. El Granada CF costó 37 millones de euros, por los seis millones que se estima que desembolsó por el 60% del Parma para después inyectarle al menos otros ocho millones de euros según los registros públicos. Se desconoce cuál será la inversión en el Tondela de la Primeira

Liga, que próximamente podría pasar a estar en la órbita del grupo.

Belenguer es consciente de los recelos que puede haber en Granada por su experiencia con Gino Pozzo, que hizo de la compraventa de jugadores entre sus equipos (Watford FC y Udinese) su principal negocio. “No vamos a ser una máquina de facturar entre los equipos, ni sacar provecho con los procesos de intermediación, sino que tenemos una visión más global del negocio; queremos que nuestros equipos tengan unos niveles de sostenibilidad adecuados porque eso aumentará el valor de Hope Group”, aclara.

Potenciar la gestión y búsqueda de oportunidades

En esta faceta tiene un papel clave Ignacio Aguillo, que durante los últimos cuatro años ha sido asesor externo del Atlético de Madrid y se ha responsabilizado de parte de la estrategia de internacionalización. Previamente, entre el 2000 y 2014, trabajó en BNP Paribas, y su misión en Hope Group es liderar el departamento de gestión y estandarizar los procedimientos de todos los clubes. “Se respeta la idiosincrasia de cada equipo, pero hace falta unificar criterios y procesos para tener un control total”, justifica el ejecutivo español.

El proyecto diseñado por Jiang contempla mantener la política de adquisiciones, aunque con el volumen de activos adquiridos ya ha cobrado sentido la idea del holding. Ahora bien, Belenguer admite que en Inglaterra ya no existen tantas oportunidades (hace un año sondearon al Crystal Palace) y sobre Francia opina que “es un mercado muy duro, con salarios muy altos en algunas categorías y una interrelación entre clubes muy complicada”. Ambición no les falta.