

VICENT MOLINS

CLUB A LA FUGA

DEL EQUIPO-CIUDAD A LA AIRBNBIZACIÓN DEL FÚTBOL



BARLIN LIBROS
PENSAMIENTO AL MARGEN

Primera edición: septiembre 2022

CLUB A LA FUGA
DEL EQUIPO-CIUDAD A LA *AIRBNBIZACIÓN* DEL FÚTBOL

© 2022, Vicent Molins
© 2022, de la cubierta
Irene Bofill
© 2022, de esta edición
Barlin Project SL

Compaginación e infografías:
Barlin Libros

Dirección editorial:
Alberto Haller

Publicado por:
BARLIN LIBROS
Avda. Balears 61-20
46023 (València)

THEMA: SCBT | JHBS | KCVS
ISBN: 978-84-125763-0-6
Depósito legal: V-1986-2022

Impreso en España

editorial@barlinlibros.org
www.barlinlibros.org

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares del *copyright*, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

TABLA

I

CONTEXTO. EL FIN DE LOS CLUBES-CIUDAD

9

<i>La ciudad de Batman.....</i>	<i>11</i>
<i>El presidente ya no quiere ser alcalde.....</i>	<i>18</i>
<i>Números para un cambio de era.....</i>	<i>27</i>

II

LA NUEVA ESPECIE QUE GENTRIFICA TUS CALLES

37

<i>Clubes privados.....</i>	<i>40</i>
<i>Clubes fake.....</i>	<i>54</i>

III

CUANDO LOS MURCIÉLAGOS SE FUERON DEL BARRIO

67

<i>2014: la llegada del holding.....</i>	<i>67</i>
<i>2004: primer viaje a Montecarlo.....</i>	<i>95</i>
<i>1994: agravio en Barcelona'92.....</i>	<i>108</i>

IV

TU EQUIPO NO ESTÁ EN NINGÚN SITIO

119

CONTEXTO. EL FIN DE LOS CLUBES-CIUDAD

No es el espacio en sí, es hacer posible el derecho a que la gente se junte. Juntarnos nos define.

JENNY HOLZER

HAY UN HILO QUE CONECTA LO QUE LE OCURRE AL EQUIPO DE LA esquina con la conversión de viviendas en moldes Airbnb para turistas, con el derrumbe de comercios tradicionales, con los efectos de la digitalización sobre aquello que solo era físico, con la colonización de los bajos comerciales por parte de franquicias, con la aparición de fondos inmobiliarios carroñeros. Con la pérdida rampante de soberanía por parte del poder local. Un *bulldozer* que a su paso por la ciudad arrasa con aquello que parecía sólido.

También en el seno de los clubes de fútbol. Una de las consecuencias principales va a ser expuesta machaconamente de ahora en adelante: nunca como hasta ahora las ciudades fueron tan poco decisivas para todas estas sociedades deportivas, hace tiempo convertidas en maquinaria empresarial. Por primera vez los clubes viven sin depender de los beneficios que se extraen de su urbe. Eso, como reverso, concede a los amos del fútbol un amplio margen de libertad para hacer y deshacer. O al menos para intentarlo. Rebaja las resistencias. Disminuye los límites físicos hasta extender su dominio por una nube infinita. Pero conlleva problemas nuevos y cadáveres en las cunetas. Será pertinente, por tanto, hacer alguna autopsia.

Conocemos casi todo al respecto de nuestros clubes. Hurgamos en sus interioridades y nos deleitamos en la simbología azteca del patrón de los tattoos de la última estrella de nuestro equipo. En el tiempo que transcurre desde que el programa Más Deporte, de Canal+, echó la persiana, hasta el día de hoy, el peso del fútbol en la información cotidiana no ha hecho más que crecer y crecer. Puede que a lo ancho más que a lo alto. Es extraño que, en cambio, perdure una desconexión tan grande sobre cómo fútbol y ciudad han venido retroalimentándose. Sobre todo porque es la ciudad, como soporte, quien cede el suelo, quien pone las condiciones físicas para que cada club eche raíces. Hasta ahora no se podía entender un club sin el influjo decisivo de su ciudad. Sin esa fertilidad. Las cosas han cambiado.

El sincretismo entre urbes y clubes se puede contemplar como un ejercicio de placas tectónicas que se mueven en completo silencio, mientras sobre su corteza tiene lugar el furor de los aquelarres once contra once. Es el enfrentamiento entre los diarios deportivos y los registros sísmi-

cos. Evidentemente, ganan los primeros. En cambio, en esa trastienda que es el contexto, las condiciones sobre las que los clubes se desempeñan han sufrido intensas transformaciones en tan solo década y media. Muchas de ellas idénticas a las que han tenido que digerir las ciudades. El idilio ha acabado.

La ciudad de Batman

En 2004 el Valencia se convirtió —estadísticamente— en el mejor club del mundo. Salió a celebrarlo a la plaza central de su ciudad con la alcaldesa, el propietario y la plantilla agitando desde el balcón municipal la bola dorada que acreditaba su honor. Las coordenadas que envolvían a aquel grupo nada tienen que ver con las de ahora. En ese 2004 estaba a punto de abrirse sobre el suelo una sima que echaría al traste el status quo con el que los clubes estaban apacentados. Esa grieta originaría grandes vencedores. También colosales derrotas.

En perspectiva, podría parecer que la expedición al completo se tiró desde el balcón. Pero la explicación es algo más compleja. Va más allá del fenómeno local. Aunque la mayoría de veces los murciélagos han sido carne de meme, como si su caso fuera una excepcionalidad mediterránea. Es más bien el resultado de un proceso que en paralelo a la revolución digital prescinde de la dependencia del factor físico, no requiere de una ubicación concreta para extraer su sustento.

La incapacidad para englobar casos como el del Valencia, dentro de un redimensionamiento amplio, tiene que ver con el cuñadismo azuzado ante cualquier alteración en el medio: la apelación al «fútbol moderno». Al estilo de cuando se ondea el populismo para sancionar cual-

quier proclama disparatada. Solo que si a todo se le llama «fútbol moderno», finalmente nada se acaba percibiendo como tal. Desaprovechamos así la oportunidad para saber qué hay detrás de esta metamorfosis en curso. El problema no es la modernización, sino sus abusos colaterales.

Esa simplificación entre analistas, directamente se vuelve negación entre quienes abjuran del fútbol al considerarlo, desde la atalaya supremacista, una práctica neandertal, tan popular que es demasiado pegajosa para paladares delicados. «No les cabía en la cabeza que un inmortal pudiera ser socio del Valencia C. F.», escribía el coordinador de *Babelia*, Javier Rodríguez, sobre el Premio Nacional de Poesía Francisco Brines.

Hubo un tiempo —ayer mismo— en que los clubes eran puro emblema de sus ciudades al punto que competiciones insignia, como la Copa de Ferias, se constituían como un enfrentamiento entre urbes. En su fundación el propósito señalaba que los partidos se disputaran entre selecciones urbanas, combinados recogidos de los equipos de cada una de las ciudades con ferias de muestras. La primera edición la ganó el Barcelona al Londres, disputada como en un capítulo de *La ciudad de los prodigios*. Por practicidad, desde el curso posterior terminaron disputándola clubes preexistentes en una trayectoria de quince años, hasta 1971, en la que el Barcelona, con tres títulos, y el Valencia y el Leeds, con dos, encabezan el palmarés.

La Copa de Europa es en esencia un enorme vertebrador de capitales europeas. Es difícil imaginar el relato moderno de ciudades como Barcelona, Manchester, Madrid, Liverpool o Turín sin sus equipos de cabecera. Sin embargo, no alcanzamos a conocer bien la influencia de ese ticket en la productividad urbana justo por el negacionismo y por la escasa voluntad de tratar al fútbol como una

actividad compleja, rebasando los tópicos adiposos que por lo común lleva adheridos a la cintura.

La ciudad y sus equipos han vivido a este lado del charco una simbiosis que parecía inquebrantable, por más que desde la otra orilla del Atlántico llegaran avisos como profecías. Los Ángeles Dodgers, el pujante equipo de béisbol de las grandes ligas, es la quintaesencia de lo californiano. Un emblema angelino. Solo que en realidad se fundaron en Brooklyn. Esto es, a una distancia de 4.497 kilómetros en su ruta más directa. El periodista Jorge Dionni relata en *La España de las piscinas* el porqué de la frase, puramente neoyorquina, de «cuando los Dodgers se fueron del barrio». Sirve de epítome de la aventura de su propietario, Walter O'Malley. Ante la mala fortuna del club, encontró un antídoto infalible: construir un estadio nuevo. Se topó con la oposición de Robert Moses, diabólico planificador de Nueva York. Tras una década de negociaciones, O'Malley decidió sacar a los Dodgers. Llevárselos a Los Ángeles, donde por fin pudo construir el estadio. Sin trabas, sin oposición. *No limits*. Aunque habrá tiempo para experimentar los efectos empecinados de cuando un propietario se decide a tener «su» estadio a costa de cualquier criterio racional, sirva el ejemplo de los Dodgers para mostrar cómo un club puede caer en la tentación de sobreponerse a su propia ciudad. El fútbol europeo solo necesita un poco más de empeño para ver casos como el que propició O'Malley, de Nueva York a Los Ángeles.

La pretensión de este libro no tiene que ver con ofrecer un análisis exhaustivo sobre el proceso transformador entre los clubes y sus ciudades. Tampoco con repasar la fenomenología de sus efectos ni profundizar en cómo se han construido modelos nuevos a partir de la aparición de

City Football Group, Al-Khelaïfi, Red Bull GmbH o fondos como Fosun International, RedBird o Elliott Management. No busco detallar el funcionamiento de los equipos ni se van a mencionar apenas más que el nombre de un puñado de futbolistas. Por contra, tampoco es un libro que baje al barro de las afecciones principales de las ciudades. Ni que razone sobre los efectos que tienen sobre nuestra vida común la gentrificación o el poder ilimitado de macrofondos inmobiliarios sin rostro. ¿Entonces qué es y para qué demonios está escrito?, preguntará el editor desengañado. Me temo que para especular a partir de un hallazgo fácilmente detectable con solo el olfateo. Cuando se compara lo que le ocurre a las ciudades con lo que le ocurre a la gran mayoría de clubes, el parecido es asombroso. No es una casualidad. Un club de fútbol, a pesar de todos los esfuerzos para esconderlo, es un agente plenamente urbano al que las dinámicas que tienen lugar sobre la ciudad le afectan poderosamente.

Desde ese planteamiento, una deducción: el vínculo umbilical entre club de fútbol y ciudad está precarizado y se ha roto en unas cuantas demarcaciones principales. Los clubes acumulan tanta energía lograda más allá de sus lindes que han decidido prescindir de sus entornos municipales. Otros, aunque la necesitan, la han omitido de sus propuestas de valor porque los intereses de los propietarios son ajenos o contrapuestos a la realidad local. La ciudad, en uno y otro caso, pasa de sujeto a objeto.

En ese proceso de desvinculación, muchas enseñanzas tradicionales del fútbol europeo se han quedado en un limbo, a medias, como si tuvieran billete para coger el tren ultrasónico hacia el futuro pero hubiesen llegado tarde a la estación. En los vagones de los que sí se han subido, hay lugar para dos categorías improvisadas: a este lado, los clubes multinacionales, dopados económicamente por sus propietarios o inmersos por pedigrí en dinámicas

mundiales; al otro, clubes discretos que han basado su estrategia en el conocimiento, el ingenio y la planificación. Por poner un cuño a sus billetes: los clubes alfa y los clubes smart.

Quienes se detuvieron en el andén esperan su turno codiciando que los poderes locales, la densidad de la ciudad, acuda a su rescate. La mala noticia es que han quedado desguarnecidos de la vieja protección territorial. ¿Por dónde pasa su futuro entonces?

Hemos venido a jugar, pero no se trata de trazar correlaciones entre procesos urbanos inmediatos y los lances de nuestros equipos. Tampoco de correlacionar la entrada de inversores extranjeros en la propiedad de los clubes y su consecuente ventura o desventura. Explicaba el divulgador científico Daniel Manzano¹ cómo, desde 1999, existe una correlación estricta entre el número de ahogamientos en piscinas de Estados Unidos con el número de películas en las que aparece Nicolas Cage, de manera que si el protagonista de *Leaving Las Vegas* está en año fértil, deberías esperar un poco más para darte un chapuzón. De acuerdo, correlación no implica causalidad. Eso no quita para que, si se unen todos los puntos que vinculan los estados de ánimo urbanos, y en paralelo los que en esa misma cronología se han ido produciendo en torno a los clubes de fútbol, el dibujo tenga trazas de semejanza.

Podría haber escogido entre un buen surtido de clubes para sazonar el emparejamiento fútbol-ciudad, pero el Valencia, para comenzar, reúne condicionantes tan suculentos que lo convierten en un laboratorio del proceso en el que ciudadanos y aficionados andan inmersos. Vulga-

¹ MANZANO, Daniel, (2016). Correlación no implica causalidad. *Jot Down* [En línea] [28 de junio de 2016].

rizando, diríamos que ha cambiado el mundo y, con ello, una caterva de clubes se han visto arrastrados por la escorrentía, sin poder situar su agenda. Han cambiado muchas cosas desde ese 2004 en el que los murciélagos volaron más alto que el resto. La teoría más probable es que el Valencia no pudo adaptarse a todos los cambios evolutivos porque estaba de parranda. «Cuando los hechos cambian, yo cambio de opinión. ¿Y usted qué hace?», reformulaba Keynes cuando le cuestionaban sus contradicciones. «Hacer como que nada ha cambiado», contestaría retrospectivamente aquel Valencia triunfal bloqueado en las paredes de 2004.

En demasiadas ocasiones aficionados y analistas sitúan en la entrada del propietario Peter Lim la fecha justa en la que el meteorito impactó sobre la Tierra, acabando con los dinosaurios. Pero es bien sabido que el meteorito fue en realidad la puntilla de una decadencia que había dejado a los dinos indefensos ante las nuevas condiciones terrestres.

El Valencia, como un síntoma entre el globalismo desarticulado y la pérdida de las identidades locales, abocado por fuerzas externas y por impericia propia, tuvo que terminar eligiendo entre susto o muerte después de un trayecto que ha comprendido tres etapas reconocibles: 1) la respuesta a un agravio nacional en los primeros años noventa; 2) la búsqueda desenfrenada en los dos mil por situarse en el mapa, con la reformulación de la identidad a partir de un nuevo estadio; 3) la pérdida consecuente de los poderes tradicionales y su desgarnecimiento a merced de economías especulativas.

Un guiño envenenado, por revelador, tuvo lugar en 2019 cuando Batman quiso expoliar el murciélago al Valencia. La matriz DC Comics, a través de un despacho madrileño, denunció ante la Oficina de Propiedad Intelectual de

la Unión Europea el logo alado que el club, fundado en 1919, diseñó para su año centenario. La compañía californiana adujo que el diseño valencianista provocaba «un riesgo de confusión por parte del público». El Valencia, con una respuesta sublime, sostuvo lo siguiente: «Cuando este club jugaba con un murciélago en el pecho, en Estados Unidos estaban persiguiendo bisontes»². Más allá de lo anecdótico, sirve de prueba de cargo sobre cómo el peso de la tradición —el Valencia lleva usando su «bat» desde 1921— se ve amenazado por disputas empresariales globales. Un juego ante corporaciones que piensan más allá del partido del domingo.

Finalmente Batman y el Valencia hicieron las paces. DC Comics retiró su oposición después de que el club se comprometiera a no usar el murciélago en productos de personajes de ficción. No está del todo claro si podrá cumplir el compromiso.

Hay otro motivo por el que he escogido al Valencia como testimonio de esta exposición de hechos. Podría haberme quedado, qué sé yo, con el Wolverhampton, en el municipio metropolitano de West Midlands. Pero el Valencia me proporcionaba la facilidad para encontrar atajos. He escrito, desde 2004, cerca de un millar de columnas de opinión sobre el club. Bastantes de ellas sobre su impacto ciudadano. Desde 2004 he hecho algunas otras cosas: estudié a 600 metros de Mestalla, y trabajo un poco más cerca del estadio: a 300 metros. Vivo, sin embargo, más lejos: a 550 metros del viejo recinto. ¿Algún psicoanalista en la sala?

Siempre expliqué a mis padres que me licencié en Geografía no tanto por sus múltiples salidas profesionales sino

2 ROMERO, Víctor, (2019). Batman contra el Valencia CF: DC Comics denuncia el murciélago del centenario. *El Confidencial* [En línea] [18 de marzo de 2019].

por un interés inabarcable. Puede que tuviera todavía más que ver con que conocí la España vaciada, antes que Sergio del Molino, por el declive del Albacete, el Salamanca y el Extremadura; aprendí sobre la Blue Banana y la megalópolis europea a través de la conurbación líquida que articulan el Chelsea, el United, el Ajax, el Eintracht de Frankfurt, la Juventus, el Basilea o el Inter; y, por supuesto, recorrí las demarcaciones rusas a merced del Rubin de Kazán, el Zenit de San Petersburgo, el Spartak de Moscú o el Shinnik de la remota Yaroslavl, donde el Valencia en julio de 1998 inició en la Intertoto su andadura europea, estrenando la mejor etapa de su historia que concluiría en la fecha de marras: 2004.

Unos años antes, Albert Sanchis, protagonista de la novela *Noruega*, escrita por el hincha valencianista Rafa Lahuerta, viajaba a los intestinos de una ciudad adusta comenzando a padecer las embestidas de la homogeneización urbana. Sanchis, aficionado del club, se lió la manta a la cabeza y comenzó a desplazarse por España, acompañando al equipo. Preso de su deriva, terminó por extirpar al Valencia de su día a día, amortizando el fútbol casi como un exorcismo con el que concluir su derrota, antes de dejarse absorber por el sumidero de una ciudad que ya no reconocía como propia.

El presidente ya no quiere ser alcalde

«Mestalla es capaz de predecir la dirección de los vientos futuros. En la despedida de Kempes en 1993 pedía a Romario, pedía a gritos farra y atajo a los títulos, anticipando sin saberlo con una década de adelanto la argamasa de cemento, arena, confeti y euforia de los grandes eventos,

la bomba de efecto retardado del nuevo estadio»³, escribía el periodista Vicent Chilet.

El transcurso de 1992 a 2012 provoca la sospecha de que el Valencia se sacrificó a modo de canario en la mina, dando aviso de lo que esperaba, trinando en frenesí sin que la ciudad se diera por enterada. Desde el agravio ante una España'92 que no se acordó de València, hasta la *montecarlización* y el empeño por ser ciudad trampan-tojo. Muestras que no están desconectadas entre sí. Más bien cada una de ellas es consecuencia de la precedente y está circundada por la fiebre social de su tiempo.

Si el club fuera una ciudad, podríamos advertir tres fases críticas. La primera, en la que uno de los vecinos pujantes se transmuta en prestidigitador y llega a la alcaldía prometiendo que esta población de hacienda austera merece mucho más, que sus vecinos no son menos que los de las capitales. Incrementa el gasto, promete una bajada de impuestos —ya de paso se sube el sueldo— y atrae con su estilo desenfadado la atención de los medios para convencerles de estar ante una ciudad campeona. Después de una tormenta que asola uno de sus grandes proyectos, se ve obligado a dimitir por presión popular. Durante los siguientes años, a pesar de los tumultos sociales, la ciudad aprovecha la herencia recibida y logra ser un ejemplo de rentabilización de recursos, obteniendo grandes réditos a partir de una estructura regional.

Una segunda etapa se activa cuando el hijo del principal promotor inmobiliario de la zona, atraído por las mieles del éxito que la urbe promete brindarle, se conchaba con las administraciones y se hace con el control municipal. Anuncia a grandes personalidades como emblema de la marca ciudad —aunque ninguna llega—. También pondrá la primera piedra de un gran estadio con el que la ciudad

³ CHILET, Vicent, (2021). El imprevisto legado de Lim. *Levante-EMV* [10 de junio 2021].

será reconocida de una vez por todas. Un recinto cinco estrellas que albergará la final de la Champions. Solo que todo eso tampoco sucede y la municipalidad termina endeudada hasta las cejas, lastrando su futuro por mucho tiempo. Tras múltiples escarceos en la sala de máquinas, y sin que ningún pretendiente consiga encarrilar un plan de viabilidad para la ciudad, un *holding* asiático a través de una vertical oportunista llega a un acuerdo con el gobierno para hacerse con la ciudad en cómodos plazos. Desde entonces, inicia un proceso de privatización de muchas de sus calles y avenidas. Deja de prestar servicio de limpieza y seguridad. Descuida el alumbrado y siembra la preocupación sobre la viabilidad propia. Fin de la semblanza.

Insisto, no es que el caso del Valencia sea especialmente singular. Podrían ser muchos otros los clubes ejemplo, cada uno con su propia cronología y sus propias causas, pero con factores coincidentes: unos con sociedades civiles frágiles, otros con cruentas manipulaciones del entorno, tal vez con las cajas repletas de telarañas, puede que con descabros deportivos inesperados o más bien con apuestas estratégicas por encima de sus posibilidades. También es plausible la opción de una combinación múltiple entre todos los factores. Por supuesto, un desenlace común: la aparición de grupos sin apenas vínculo con la demarcación local que buscan aprovechar las debilidades para ensanchar los beneficios de su inversión. Ya sea con una amortización directa o a través de bienes laterales. La naturaleza siempre presta el espejo: nada atrae más a los espectros parasitarios que especies con tejidos debilitados.

El Valencia se convierte en una buena representación de este fenómeno global porque se trata —como en aque-

llos audaces pronósticos sobre el sistema financiero— de un cuerpo demasiado grande para caer. El tercer club de España en la clasificación histórica —hasta que, con Siemeone, el Atlético le pasa por delante a todo trapo—, con una implantación masiva en uno de los territorios más poblados del país, repleto de simbología icónica —¡Mestalla! ¡Kempes! ¡el murciélagos! ¡el Amunt!—. Qué ocurre, en cambio, cuando poco a poco el tamaño se reduce precisamente porque el club, como es el caso, colapsa y se evade del entorno cercano. Entonces deja de ser tan difícil su caída.

Las tres etapas de referencia que agrupan los últimos treinta años permiten, de paso, entender las procelosas relaciones entre poderes locales y clubes en España. Dibujan una triple modificación por la que no son solo los clubes los que cambian. Básicamente es el suelo sobre el que caminaban el que se movió sin parar.

En los noventa olímpicos irrumpe —o termina de ciselarse— una nueva clase directiva que toma los palcos sin complejos para lidiar desde allí una guerra cultural. Un revoltijo que une denominaciones de origen, fútbol y derechos televisivos; juzgados y ojos a la virulé. Pero que sobre todo se asienta a partir de un intenso sentimiento de pertenencia. La fuerza de la demografía. La plaza mayor. Club y urbe, uno para todos, todos para uno. El lema rotulado en la bienvenida a Seahaven, la ciudad ficticia de *El show de Truman*: «Unus pro omnibus, omnes pro uno». Los Lopera, Caneda, Fouto, Gil, Roig o Sanz, izan —más bien empinan— la bandera del identitarismo. Es su show y están dispuestos a golpear a quien se anteponga en el camino de su club-ciudad-estado. Es mi ciudad y mando yo. El presidente alcalde.

El estilete de Ignacio Peyró describe la expresión castiza con la que el por entonces presidente del Madrid, Lorenzo Sanz, interpretó ese fragmento del tiempo:

«Siempre con el aspecto de haber acabado de dar cuenta de un buen plato de cocochas, Sanz tenía esa opulencia un tanto cómica del capitalista de los carteles de “Quién quema el bosque”, el tipo de hombre para quien parecen hechas las marisquerías. Nadie le quite méritos: sin más cualificaciones que su espabilamiento natural, él, destinado por cuna a la faria y el Don Julián del gallinero, terminó asido a su Lancero —¿o era Espléndido?— de Cohiba en los palcos, modelo de millonario castizote, de mano hirsuta y doble vuelta de papada, sobres color manila y problemas judiciales»⁴.

Culmina Peyró, en un lanzamiento colocado a la escuadra que provoca una ovación cerrada: «truhán y señor, paternalista y cruel, sin haber pronunciado una sola vez en su vida la palabra «sostenibilidad», el millonario ibérico puro se extingue. Y qué quieren que les diga: tampoco inspiran mayor confianza los de ESADE».

En esa prospección al medievo de la Liga, Paco Roig —por entonces el peso pesado de Valencia— concuerda con el perfil de la efigie. Fue Sanz el tratante que le birló su mirlo blanco, dando caza a Mijatovic. A Roig le dedicaremos más páginas, con lo cual no conviene recrearnos prematuramente. Pero, a modo de adelanto, el titular de una de sus entrevistas más jugosas, por julio de 1997: «Los valencianos éramos limpios y cultos, no como los catalanes, que mataron a los moros del tufo que hacían». Delirio, sí,

⁴ PEYRÓ, Ignacio, (2021). Lorenzo Sanz y la restauración aznariana: estéticas del rico español. *El Confidencial* [En línea] [21 de marzo de 2021].

pero también la absorción de la identidad y el territorio como palancas competitivas. Es el fútbol y es la ciudad. Y al revés. Porque por entonces no se distingue una cosa de la otra. Uno para todos, todos para uno.

La dimisión de Paco Roig, obligado a abandonar su parque temático tras la oxidación de las atracciones, quedándose un par de veces a un tris del «Valencia Campeón», daría pie a una especie de interregno en el que siendo él máximo soberano accionarial, mandaron sus adversarios. Empresarios locales históricamente ligados al club recogieron las nueces en plena escalada de títulos desde 1999 hasta 2004. El regreso de Paco Roig, a modo de secuela, resultaba una amenaza constante. Tan persistente que la administración valenciana decidió impedirlo. Recordemos: eran tiempos de imbricación simbiótica entre clubes y poder local, al punto de hornear un sabroso *biscotto*. Un arreglo por el que el constructor inmobiliario Bautista Soler, promotor del momento, pagaba 31,6 millones de euros por las 31.000 acciones de Roig. Igual que algunas madres regalan a sus hijas un bolso Louis Vuitton, Bautista regaló el control del club a su hijo: Juan Bautista.

La entrada de los Soler posicionó al club en la fase *Cre-matorio*. Ya lo delineó Rafael Chirbes: es el suelo lo que envicia. Seguramente a Bautista los 31,6 millones le vinieron a parecer una bicoca dadas las oportunidades inmobiliarias que estaban por llegar. Una ciudad deportiva nueva, en Riba-roja, con la connivencia de un alcalde de idéntica adscripción política. Un estadio nuevo, junto a una menina gigante, en la salida noreste de la ciudad. Como medio país, los Soler sintieron que quedarse en el mismo sitio, que no sacarle rendimiento a un suelo pidiendo mambo, era simplemente de perdedores, de conformistas.

Juan Bautista, entre cuyas virtudes quizá no estaba la contención, se atrevió a hacer una confidencia a los periodistas que le acompañaban en una comida a los primeros días de su desembarco: «Voy a dar una serie de pelotazos para el Valencia. Ingresaremos 550 millones. Si fuera médico, trataría de descubrir una vacuna; como soy promotor, hago esto. Vamos a ser la envidia del Madrid y del Barcelona»⁵. Si Roig había hecho del enfrentamiento agraviado con Barcelona y Madrid su razón de ser, Soler, con mucho menos carisma, redobló la apuesta llevando la competición al territorio PAI.

El tablero había cambiado. Nuestros presidentes ya no querían ser alcaldes. Ahora querían que fueran los alcaldes los que se subyugaran a ellos. Florentino Pérez acababa de obtener para el Real Madrid 500 millones de beneficios por la recalificación de los terrenos de uso deportivo de la Castellana, sobre los que nacerían, como frescos pinos, cuatro torres de 250 metros. Antes, había pasado por encima de unos cuantos cadáveres logrando aquello que no pudo Lorenzo Sanz, más castizo que estepario. «El mayor escándalo deportivo de la democracia», definió José María García⁶. Ni fichando a Zidane, Figo, Ronaldo, Beckham, Sergio Ramos, Robinho, Batista, Makélélé, Owen, Cassano, Gravesen o Woodgate, Florentino Pérez logró quemar las pingües ventajas de la operación de las cuatro torres.

Dispuesto a liderar la conversión de Valencia en un trasto de Montecarlo, los Soler decidieron no quedarse atrás. «Ingresaremos 550 millones», insistió Soler Junior

⁵ Ros, Cayetano, (2014). Soler, rey de los pelotazos. *El País* [09 de abril 2014].

⁶ PRIETO, Carlos, (2021). “Florentino Pérez se puso agresivo”. Historia oculta del pelotazo de las torres galácticas. *El Confidencial* [En línea] [1 de Marzo de 2021].

en aquella comida ante rostros ojipláticos. «Del pelotazo al calabozo», titularía con mala baba el diario.es unos cuantos años después, tras la ideación del secuestro a su sucesor en la presidencia. Las cosas, podrá adivinarse, les salieron justo al revés de lo que imaginaron. Al igual que tantos españoles, no pudieron hacer frente a sus ensoñaciones. Lo pagaron caro. Con la ruina personal y el descrédito social. Además, intoxicaron el suelo que pisaba el Valencia: seis años más tarde de la renuncia de Soler, una propiedad en nebulosa adquiriría el club desde Singapur comenzando a hacer posible lo inimaginable: el club prescindiría de su ciudad como principal fuente de alimentación.

A pesar de que la primera vez que Peter Lim apareció por Mestalla —25 de octubre de 2014— la escena recordó a *Bienvenido, Mister Marshall*, con el tiempo se descubriría que Lim se parecía más a Paco Martínez Soria en *La ciudad no es para mí*. No precisamente por la humildad de sus medios. En aquel desembarco con alfombra roja, previo a un Valencia-Elche, Lim se pudo dar cuenta de que el afecto social para con él no tenía nada que ver con lo que le habían contado: era más excesivo todavía. El empresario singapurés, que comenzó a amasar su fortuna como broker, había comprado a través de la sociedad Meriton Holdings el 74% de las acciones del Valencia, en venta canalizada por la fundación del club.

Tras dilapidar la mayoría absoluta concedida por la ciudadanía de Mestalla, comenzó a dar muestras de una realidad incómoda. Su modelo no necesitaba de la participación de la ciudad. Al contrario, necesitaba prescindir de la ligazón con el poder local para gozar de una libertad sin ataduras, hacer y deshacer al gusto. Según convenga. Puede entenderse, y esa ha sido la impresión en su trayectoria

como dueño, que la desidia que le dedicaba al Valencia era producto de la inconstancia, el desinterés. En cambio, responde al patrón básico con el que fondos remotos sondan negocios ligados al territorio ciudad y, aprovechando la lejanía, como manejando un dron a miles de kilómetros, esperan el momento adecuado para extraer la rentabilidad, ya sea directa o tangencialmente. Claro está que no siempre lo consiguen.

Los años de la pandemia hicieron posible, a modo de caricatura, representar gráficamente el nuevo modelo. Mes-talla en fase *Mad Max*. Una Gran Nada tras el colapso de la civilización. El estadio vacío de aficionados. El club impidiendo los comentarios en sus redes sociales. Era una señal. La que demostraba cómo el club se desacoplaba de su entorno urbano. Renunciaba a él. Se deslocalizaba. Prefería ser un ente transfronterizo orbitando alrededor de ningún sitio.

Por la gestión del Valencia, hecho club-cobaya de un proceso global, también han desfilado directivos como Manuel Llorente —compendio de la fase troika, ortodoxo y discípulo de la Europa frugal—, Vicente Soriano —colocó en el club a unos inversores ficticios cuya web corporativa se alojaba en una página de lencería fina— o Amadeo Salvo —sublimó el clima *anti-establishment* montando su particular 15M para acabar siendo gondolero de Lim—. La persistencia en las tres etapas de referencia, de Roig a Lim pasando por Soler, me parece la manera más útil de visualizar el transcurso del club desde la armonización plena con su urbe hasta la emancipación de ella. Un vistazo, en tres cómodos plazos —2014, 2004 y 1994—, sobre cómo una enseña ligada hasta el tuétano a su ecosistema cercano se fue debilitando, dejando las puertas abiertas a los patógenos.

Números para un cambio de era

Si hace un momento veíamos a ese tren ultrarrápido viajar hasta el porvenir, dejando al Valencia en el apeadero, la velocidad del convoy puede medirse con los monográficos que Deloitte compone anualmente en su Football Money League, evaluando la virtud económica de los clubes. Es la prueba del algodón sobre las principales fuentes de energía. A través de pozos petrolíferos, quemando carbón, por gasoductos, por energía eólica... ¿Con cuál de esas energías se sostiene tu equipo? Sorpresa: lo que reflejan los informes de Deloitte es una pérdida pronunciada de la importancia del emplazamiento. El día del partido, los ingresos que genera un estadio hecho santuario comercial, han ido ocupando progresivamente menos trozo de la tarta. Ya han corrido ríos de tinta sobre el impacto de los derechos televisivos y cómo originó distrofias, como que el Hull City, el Swansea City o el Stoke City estuvieran por delante del Valencia o la Lazio de Roma en la clasificación del dinero.

Los cambios estructurales de la última década y media, a lo que vamos, encogieron la influencia espacial de los contextos locales. Los intercambios físicos entre club y ciudad perdieron intensidad. Los clubes más poderosos comenzaban a dejar de depender de la ciudad y a cambio se encajaron a plataformas geolocalizadas en la nube. Quienes peor se adaptaron, quedaron empapados bajo la borrasca, tiritando de frío.

Tomemos el tranvía y volvamos a la temporada 2004/2005, cuando el Valencia todavía pertenecía a la veintena de los elegidos⁷. Era el que hacía 19 entre los pastosos del reino

7 (2006). Deloitte. Football Money League [En línea]. [Febrero de 2006]. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-deloitte-football-money-league-2006.pdf>

de los ingresos, en una clasificación que cerraba la Lazio. Por entonces, el Manchester City apenas ingresaba cuatro millones más que los murciélagos —84,6 millones—. No había ni rastro del PSG en un listado que lideraba el Real Madrid seguido por el Manchester United y el AC Milan. Avancemos hacia una nueva estación: 2011/2012. Por entonces el Milan comenzaba a despeñarse, el Valencia salía de los veinte primeros y el Manchester City ya le sacaba una distancia en ingresos de 175 millones⁸. En el curso de esas cinco temporadas, las diferencias entre City y Valencia habían experimentado un incremento ¡de un 4275%! Antes de que cayera el meteorito, las condiciones ambientales ya comenzaban a hacer imposible competir de la misma manera que hasta entonces. En la temporada 2019/2020⁹ el Valencia ingresaba 172,1 millones, el Manchester City 549,2. Más allá de ese emparejamiento, si en 2004 la distancia entre Valencia y el primero de la tabla, el Madrid, era de «tan solo» 191 millones, en 2019 el trecho se elevaba hasta los 543 millones, en este caso respecto al Barcelona, en cabeza. El mundo, definitivamente, ya no era el mismo. Las economías transfronterizas habían expandido hasta lo inimaginable las desigualdades entre clubes.

Pero no dejemos de poner la lupa en el estadio. Al fin y al cabo, donde un equipo ubica su naturaleza. En este tiempo comparado se avivó un proceso que terminaría siendo

8 (2013). Deloitte. Football Money League [En línea]. [Enero de 2013]. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-deloitte-football-money-league-2013.pdf>

9 (2021). Deloitte. Football Money League [En línea]. [Enero de 2021]. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-deloitte-football-money-league-2021.pdf>

determinante para el divorcio club-ciudad. En 2004 el *matchday*, la energía producida por la entrada de los ciudadanos en sus estadios, proporcionaba al Real Madrid el 23% de su «alimentación». En 2019 era un 16%. Más escandalosa es la comparativa del Manchester United. De un 42% a un 17%. No es que la gente haya ido mucho menos al campo o bajado su consumo. Es que han aumentado mucho más aquellas partidas que precisamente no dependen de la ubicación. Los clubes instalados en la nube se han zampado a los equipos ciudad. A excepción de aquellos que con tamaños medianos han resistido el envite especializándose, fortaleciendo sus áreas de conocimiento. No es el fútbol, es una transformación masiva: sustituir la superficie física —los cuatro costados del estadio— por el espacio digitalizado —la nebulosa en cualquier sitio— abre la puerta al apetito ilimitado. El scroll infinito. No es casual que el Milan y el Inter vayan a encontrar recambio a San Siro, su hogar compartido, con La Cattedrale, proyectado con capacidad para 60.000 espectadores, cerca de 20.000 menos que en la actualidad. El propio Valencia, en su camino tortuoso por encontrar viabilidad al Nuevo Mestalla, ha pasado de prever un recinto para 75.000 personas —en los planes de 2007— a pretender uno de 45.000, en la última de las propuestas. El crecimiento comienza a tomar autopistas que no se encuentran en Google Maps.

Cuando un magnate contempla la curva de progreso monetario, es sencillo que se enajene para concluir que el club no necesita apenas a su urbe. Es más, acabará pensando que la ciudad es demasiadas veces una carga latosa repleta de regulaciones y ruido de la que convendría escapar. Mucho mejor habitar en una capa limbo. Sin aficionados fieles, pero con muchos fans circunstanciales. No es casual que los organismos que dirigen las competiciones comiencen a sugerir jugar más partidos en sede neutral.

Como si jugar en ningún sitio fuera más rentable. Si prescindien de la ciudad es, sencillamente, porque por primera vez en la historia se puede; existen las herramientas para hacerlo. Los efectos son bien explosivos, solo que también nocivos y asimétricos.

Producto de este tiempo en el andén esperando a que pase el próximo tren, el Valencia ha ido consumiendo sus recursos. Se ha empobrecido hasta poner en juego su viabilidad. «Hemos venido a emborracharnos, el resultado nos da igual», podría canturrear el Valencia desde su balcón de 2004. Pero el resultado, en crudo, era el siguiente a finales de 2020¹⁰: una deuda financiera neta de 340,8 millones; un presupuesto de 118,9 millones; un patrimonio neto del club de 41,5 millones, un 63% menos que cuatro años antes. Su descalabro es fruto de una toma de decisiones errática. Pero también, y esto suele olvidarse, de un cambio industrial acelerado más allá de sus murallas.

El abogado del diablo en su turno de oficio reclama hacer algunas cuantas preguntas. Para empezar: dónde estaba el poder local estos últimos años. Si tan importante es el manto protector de la ciudad, por qué no ejerció de dique de contención. Es verdad que sería injusto acusar de inacción a los poderes locales: muchos de ellos no pararon de mover sus hilos... hasta fabricar la soga con la que anudaron a sus clubes. Para preparar el escrito de defensa, recorreremos la dimensión más cercana. A modo de dibujo judicial al carboncillo, usaremos este tweet que en junio de 2021 escribía el periodista Aitor Lagunas:

10 GUAITA, Fran, (2020). Asfixia económica, plantilla empobrecida y la SAD al límite de entrar en causa de disolución. *Cadena SER* [En línea]. [4 de Diciembre de 2020].

II

LA NUEVA ESPECIE QUE GENTRIFICA TUS CALLES

*Cuanto menos tenga —como otras—
más anchas serán sus calles* ¹⁴

MAX AUB

EN ESTE TIEMPO, DESDE LA FECHA REFERENCIAL DE 2004, HEMOS visto cosas que jamás hubiéramos imaginado. El futuro no es que le haya traído al fútbol coches voladores, sino clubes cuyo territorio soberano ha saltado por los aires, se ha esfumado y se reparte en una competición paralela a lo largo y ancho del planeta. A algunos clubes gigantes adheridos al poder local se les ha desdibujado tanto su

¹⁴ AUB, M. (1971) *La gallina ciega*. Visor Libros (Madrid).

propiedad que sus mapas accionariales parecen una partida del Risk. El Milan, particularmente con Berlusconi, fue un estandarte de una manera lombarda de habitar. Club y territorio eran una fuerza aspiradora del talento del país —y de todo lo demás—. Una demostración de poder y peso demográfico. Pero incluso eso forma parte del pasado remoto. El AC Milan cambió de manos en 2017, recayendo en el chino Yonghong Li, en una operación investigada por la fiscalía milanesa. Yonhgong había podido cubrir la operación —740 millones— con parte de un préstamo del fondo Elliott, con sede en Luxemburgo. Por poco tiempo. Ante la incapacidad para afrontar el crédito, Elliott ejecutó la orden de desalojo, se quitó de enmedio a Yonghong y amuebló la nueva propiedad al completo.

Si hay algún argentino merodeando, puede que le resulte familiar el nombre de Elliott Management, el fondo dirigido por Paul Singer¹⁵. En 2001, Argentina se declaraba incapaz de solventar los préstamos de su deuda externa... y extrema. El producto interior bruto, mientras tanto, se descalabraba en una de las recurrentes fallidas albicelestes. Los acreedores buscaron soluciones urgentes para evitar quedarse al descubierto. Y apareció Paul Singer, halcón dispuesto a zamparse a las palomas en mitad de un asado. Licenciado en derecho por Harvard, súperdonante del Partido Republicano, defensor del matrimonio gay y crítico con la escasa regulación a los bancos estadounidenses. Antes de la crisis de las *subprimes*, dio la señal de alarma. Representa la heterodoxia endemoniada por la que si las cosas van bien, gana; si las cosas van mal, gana todavía más.

Singer se quedó con una parte sustancial de la deuda pública argentina. Como quien se pone las botas fichan-

15 FAUS, Joan, (2014). Paul Singer, el enemigo feroz de Cristina Fernández. *El País*. [30 de Julio 2014].

do los mejores jugadores de un equipo que acaba de bajar a segunda, las condiciones fueron tan ventajosas que durante años pudo especular con esos activos sin mayor prisa que la de sacar toda la tajada posible. Esperar, solo había que esperar. Cuando Argentina planteó reestructurar el pago de la deuda cubriendo el 70% de su valor, Paul Singer siguió esperando. Más, un poco más. Demandó al estado para poder obtener el valor original. Calculaba poder rentabilizar su inversión un 1.500%. El avión en el que viajaba Cristina Fernández de Kirchner anuló varias veces sus desplazamientos ante la posibilidad de que la nave fuera embargada al aterrizar en EEUU o Alemania. Con la llegada a la Casa Rosada del ex mandatario de Boca Juniors, Mauricio Macri, el gobierno de Argentina acordó pagarle 4.782 millones de dólares. En 2020 Singer y Argentina volvieron a cruzarse, añadiéndole más mordiente a una historia merecedora de un *true crime*. Se hizo público que un ex espía del Mossad a las órdenes de Singer entregó información sobre los Kirchner al juez Nisman, el fiscal argentino que fue encontrado muerto en 2015 en su apartamento de Puerto Madero, en una causa todavía por esclarecer.

El método con el que Singer se apropió del Milan encaja con el manejo de la deuda argentina. Presta dinero a Yonghong Li, flamante inversor que se queda con los despojos milanistas de Berlusconi. Yonghong se declara en bancarrota un año después y no puede pagar a Singer. Singer se queda con el Milan aprovechando una posición ventajosa. En primavera de 2022, como epílogo, Singer vendió el club a RedBird Capital, fondo estadounidense, por 1.200 millones de euros. Un suculento rédito del 16%. Solo había que esperar. Los aficionados, entre tanto, están satisfechos. El club ha recuperado parte de su brío. Gana más partidos. Tiene un proyecto. En cambio, debajo del césped las placas se han ido moviendo hasta apartar al

Milan de su metrópoli. ¿Qué ocurrirá cuando vengan mal dadas y la sociedad milanese quiera recuperar el control?

Una clave gruesa explica en parte por qué se dan estos *quilombos* en el poder de los clubes, por qué justo en estos últimos años: las dinámicas que ya tenían lugar fuera de los estadios, en el «mundo real», se aceleran ante la desesperación —o la connivencia— de los reguladores, incapaces de llegar a tiempo para controlar a adversarios tan veloces. Entran en las casas del fútbol justo cuando los entornos locales pierden importancia y son incapaces de dar respuesta a los cambios que se activan a su alrededor. Un proceso retorcido que provoca que cuanto más se aleja el club de su entorno urbano, resulta más sencillo para algunas aves rapaces tomarlos como presa. No es el fútbol moderno, son las condiciones ambientales las que se han alterado. Los clubes han dejado de practicar el mismo juego. Han sucumbido ante procesos transfronterizos... porque justo a sus ciudades les ha estado ocurriendo eso mismo.

Clubes privados

Cualquier acercamiento al *momentum* urbano incluye piroetas variadas sobre la gentrificación. Ya se sabe, el aprovechamiento de zonas en declive con el fin de revalorizar el espacio, elevar el coste de la vivienda y expulsar a sus habitantes tradicionales. Para Fredrik Gertten¹⁶, lo que está pasando alrededor de nuestras calles «es algo mucho más fuerte y agresivo que la gentrificación. Se trata de la

¹⁶ MAS, Aldo, (2019). Sube el alquiler y no es culpa de la gentrificación, sino del negocio del mundo de las finanzas con la vivienda [En línea] [24 de mayo de 2019].

apropiación de la tierra en ciudades a manos de grandes capitales o de capitales que entran en ciudades». Gertten no es la nueva joya del Borussia Dortmund, sino el autor de un documental de referencia, *Push*, donde muestra a auténticos T-Rex financieros que parecen haber escapado de la isla Nublar para poner sus pies en nuestras calles con una intención: sacar el máximo provecho posible.

El fondo Blackstone es la comidilla en cualquier aproximación al fenómeno. El aparato de inversión estadounidense se fundó en 1985 por dos ex Lehman Brothers: Stephen Schwarzman y Peter Peterson. «Black», es por schwarz, negro en alemán; «Stone», por petros, piedra en griego. Black-stone. Schwarzman y Peterson gestionan activos concentrados en el sector inmobiliario con un valor global de 150.000 millones de euros. Se les conoció en el ruedo español por la compra de viviendas de protección oficial al Ayuntamiento de Madrid. A través de un entramado multipantalla son el mayor propietario de viviendas de alquiler del país con plataformas como Testa Residencial, Anticipa, Albirana Properties, Fidere y Torbel. Junto a Lone Star y Cerberus —más tarde encontraremos sus pasos junto a los murciélagos—, acaparan la compra de créditos impagados.

En el documental *Push*, Gertten explica cómo las prácticas de Blackstone aprovechan propiedades infravaloradas para cazar chances al vuelo. Por ejemplo, casas donde viven personas con pocos recursos, por tanto con escasa capacidad de resistencia. Compran, asean y venden las viviendas al mejor postor. De manera masiva. Sistemática. Algorítmica. Buscan sobreponerse a cualquier ordenación soberana de una ciudad. A veces, lo consiguen, como fue el caso de Madrid y las VPO. Se convierten en una organización paramunicipal que usa la ciudad como un

III

CUANDO LOS MURCIÉLAGOS SE FUERON DEL BARRIO

«Un presidente ahíto de dinero de papá,
que te da la mano con solo tres dedos a la hora de saludar,
preside los partidos de su equipo con la mirada perdida.
No le interesa nada de lo que sucede en el campo».³²

MANUEL VICENT

2014: la llegada del holding

Distancia entre Singapur y Mestalla:
11.116 kilómetros

EN 2014, COMO PARTE DE UN PROCESO ACELERADO EN MULTITUD de mercados, Peter Lim se quedó con el Valencia. Antes de ello, veremos qué supuso la disputa entre varios con-

³² VICENT, M. (2007). Albelda. *El País* [22 de Diciembre de 2007].

tendientes para tomar la entidad. Qué traía de nuevas esa batalla campal retransmitida en directo y cómo sirvió de advertencia sobre una economía nueva que ya impactaba de pleno en el fútbol. También cómo, una supuesta pasión de un señor de Singapur, en realidad pronto se descubrió como una diversificación opaca de sus inversiones. Cómo aprovechó la debilidad de la sociedad anónima deportiva para marcar las cartas regulatorias. Cómo el club fue encajado dentro de una órbita de intereses superpuestos a los de su propia vocación futbolística. Analizaremos el impacto que tuvo en la deslocalización del Valencia como club metropolitano, cómo se desdibujó su imbricación con el territorio. Por último, cómo todo ello dio paso a un nuevo estatus: un club prescindiendo de la ciudad, renunciando a su suministro energético. ¿Una temeridad o una mutación inevitable?

La presencia de Lim tiene el aspecto de un simulacro donde parece que se ostenta un club de fútbol: lucirlo durante un momento como un estandarte, un check más en la lista de deseos. En la economía de la plataforma que define la última década, el club asciende a la nube dispersa donde será tratado como una pieza impersonal; en consecuencia, abandona su territorio dejando un vacío. Como la casa de Up, elevada al cielo. La impericia, el ego o la mala elección de directores explica parte de la trayectoria errática de Lim en el Valencia. En la tramoya, lo demás: cómo funciona el modelo. Y el modelo, ya lo hemos estado viendo, conecta con una cultura de negocios donde el beneficio no está en lo que parece, sino en los mecanismos que llevan hasta lo que se aparenta. En el extremo, aquellas bicis flamantes e innovadoras que debían revolucionar la movilidad de un puñado de ciudades españolas, pero cuya compañía hizo un «si te he visto no me acuerdo» dejando colgados a miles de usuarios. No eran las bicis, sino los

réditos expansivos de hacer creer que la empresa escalaba imparablemente llegando a una ciudad tras otra.

Peter Lim es un hombre hecho a imagen y semejanza de un país que se hizo a sí mismo. Cultura *self-made* al cuadrado. En 1965 Singapur sufrió una humillación tan grande que el trauma valió de mito original. Malasia, de donde formaban parte, les echó a patadas. Por entonces, el crecimiento demográfico disparado de Singapur, el alza del desempleo y las pobres relaciones comerciales condenaron al país. Dejaba de ser un aliado útil, se había convertido en un mal compañero de pupitre. «La mayoría de la población vivía en condiciones de hacinamiento y sin acceso a agua potable, sin instalaciones sanitarias y sin una eliminación adecuada de residuos», escriben Cecilia Tortajada y Asit K. Biswas en *Singapur, un modelo de éxito*³³. El PIB per cápita, ese año, era de 519 dólares. Sin demasiados recursos naturales, con un tamaño menudo y sin especializaciones destacadas, el porvenir de Singapur fuera de Malasia era el mismo que el del perro sarnoso expulsado de la casa familiar.

Las previsiones no podían ser más equivocadas. En 2019 el PIB per cápita de Malasia fue de 11.414 dólares, mientras que el de Singapur se elevaba a los 65.233 dólares. Una reversión radical conducida por el padre-país Lee Kuan Yew, fundador justo tras la ruptura malaya. Un *electroshock* soberano sustentado en la sagaz planificación del suelo a manos de la ciudad estado; en la apuesta pragmática por los servicios financieros, la industria farmacéutica y la investigación. Pero también, por una configuración de sus ciudadanos a la manera con la que un alfarero da forma a su pieza, explicada en crudo por Lee Kuan Yew en sus memorias: «A menudo se me acusa de interferir en la vida privada de los ciudadanos. [...] A

33 TORTAJADA, C. y BISWAS, Asit K. (2018). Singapur, un modelo de éxito. «El poder de las ciudades», dossier de *La Vanguardia*. pp. 84-91.

eso respondo sin un ápice de remordimiento que no estaríamos aquí hoy, que no habríamos realizado ningún progreso económico, de no haber intervenido en asuntos muy personales: a quién tienes de vecino, cómo vives, cuánto ruido haces, cómo escupes o qué lenguaje empleas»³⁴. Una transformación épica a partir del aprovechamiento de una oportunidad: un país en la miseria, por tanto un país al que poder esculpir sin ataduras.

Los años del hambre encuadran la infancia de Peter Lim. Una familia de 10 integrantes en un minipiso del distrito de Bukit Ho Swee. En ese tiempo un incendio destruyó cerca de 3.000 casas y dejó en la calle a 16.000 vecinos de la zona. Hijo de un vendedor de pescado, encadenó varios trabajos de aluvión para poder viajar a Australia y estudiar finanzas en la UWA de Perth. Desde entonces, si algo define su trayectoria empresarial es la toma de riesgos, las apuestas aventuradas. Trabajando de camarero en la cadena de comida rápida Red Rooster, el avance del grupo de pollos le picará la curiosidad. Escudriñará sobre las claves de la progresión del *fastfood*. Comienza a pensar en números. «Es algo con lo que me siento muy cómodo, algo que entiendo. Dame números. Los miro y estoy feliz. Puede ser en cualquier sector», ha dicho en alguna de sus entrevistas. Como agente bursátil adquiere fama de avisado ante su cartera de clientes. Uno de ellos, Kuok Khoon Hong, le da pistas que azuzan al broker y que le cambiarán la vida: existe una compañía de aceite de palma, Wilmar, cuyas perspectivas son prometedoras. Invierte en ella 10 millones de dólares, el 5% del capital. Las acusaciones a Wilmar como responsable de la deforestación de la jungla de Sumatra no impiden que la apuesta de Lim se vea recompensada multiplicando por

34 KUAN YEW, L. (1998) *The Singapore Story: Memoirs of Lee Kuan Yew*. Marshall Cavendish International (Singapur), p. 422.

70 su aportación inicial. Con ese movimiento consigue aumentar su fortuna por encima de los 1.000 millones de dólares. Su primer unicornio privado. Desde entonces toma el control de Rowsley, el *holding* con el que vehicula compañías médicas como Thomson Medical y TMC Life Sciences, proyectos de energía solar, minería... O inversiones inmobiliarias en Reino Unido, conducidas a través del paraíso fiscal de las Islas Vírgenes³⁵. Abre hoteles y se queda inmuebles con la participación de la Class of 92, esto es, de los exjugadores del Manchester United Gary y Phil Neville, Ryan Giggs, Nicky Butt y Paul Scholes. Juntos poseen también el Salford City, un pequeño equipo de Manchester al que ascienden de categoría en categoría. Producto de los negocios entrelazados, en 2015 Lim nombró a sus socios británicos Gary y Phil como entrenadores del Valencia. Un triste 35% de victorias acabaron con el experimento a las primeras de cambio. El fútbol, tal vez, no es un *business* tan cuadrículado.

Cuando se perfila a Lim suele destacarse su clandestinidad, demasiadas veces emparentada con la *omertà*. Sin apenas declaraciones en público, ajeno a los consejos de administración de las empresas que posee. Como si siguiera los preceptos del Joven Papa de Sorrentino cuando toma a Salinger, Banksy o Daft Punk por emblemas de un tiempo donde lo oculto, se ilumina. La ausencia crea presencia. «Saber callar en medio del ruido al que estamos sometidos puede llegar a ser un factor de atracción»³⁶, suele valorar el consultor Toni Aira. Con un Nokia sin internet, tomando las decisiones a golpe de SMS. Entrenadores y jugadores se han frustrado al sentir que

³⁵ CONN, D. (2015). How Gary Neville and Class of 92 fitted into Peter Lim business plan [En línea] [2 de diciembre de 2015].

³⁶ AIRA, Toni, (2017). Inalcanzables como estrellas del rock. *El Periódico* [En línea] [8 de enero de 2017].

no tenían manera de transmitir sus quejas al patrón, como cuando al despedir al entrenador Marcelino García Toral la plantilla amotinada quiso personarse en Singapur. Nadie les aseguró que Lim fuera a darles audiencia. En *The Business Times*, en 2007, mostró algunas claves sobre su *modus operandi*: «Hay que invertir con una mentalidad a largo plazo. Haces una inversión y luego la dejas allí durante 10 años. La duración mínima de mis inversiones es de 5 a 6 años, si no de 10 a 12»³⁷. Como el mismo Singapur, una constante: si la vaca está flaca significa que puedes engordarla. Y si está gorda, que puedes adelgazarla.

En la búsqueda por descryptar la psique de Lim en relación con el Valencia, se han aplicado las pautas tradicionales con las que se valora a un propietario. Sin percatarnos de que las relaciones entre propiedad y club ya no comparten los mismos códigos. De que ya no sirve con aporrear la puerta para quejarse, porque el propietario no está detrás, sino en remoto, desentendido de lo que compró, a la espera de una ventana de oportunidad.

En 2014 las carnes del Valencia se abrieron para dar paso a un espectáculo público. A club débil, dientes afilados. Una maraña de brokers, fondos de inversión, especuladores del séptimo día o folclóricos buscando su minuto de gloria procuraron abalanzarse. Un *crossover* a medio camino entre una lucha en el barro y una subasta de Sotheby's. Y no es el Valencia, es un sistema desenfrenado que busca doblegar las resistencias locales ante la creencia de que sin las murallas restrictivas de la ciudad el capital fluye más rápido y se ensancha con comodidad. Más allá de la utilería, una novedad de peso: el variopinto concurso de aspirantes a la propiedad nada tenía que ver

37 CHIANG, S. (2020). Peter Lim: From Taxi Driver To Billionaire, And His Latest \$1M Meal Donation For COVID-19. Vulcan Post. [En línea] [27 de mayo de 2020].

IV

TU EQUIPO NO ESTÁ EN NINGÚN SITIO

Por aquel entonces, en Londres, las redacciones
de los periódicos estaban abandonando
Fleet Street para trasladarse al extrarradio.
Quise entender qué quería decir todo aquello.⁶²

DEYAN SUDJIC

EN ESTAS PÁGINAS HEMOS VISTO CÓMO NO CONVIENE OBIAR LA simbiosis entre el fútbol y los procesos que tienen lugar en las calles, con un marchamo silencioso debajo de nuestros pasos: un club como una buena herramienta de prospección sobre aquello mismo que impacta en el acceso a la vivienda, el desarrollo comercial o el empobrecimiento de comunidades.

⁶² VICENT, M. (2008). Albelda. *El País* [22 de diciembre de 2007]

En esos caminos en paralelo entre ciudades y clubes, tomé tres fechas capitales que correspondían a tres décadas consecutivas. 1994, 2004 y 2014 son los años encadenados que enmarcan tres focos de cambio. El paso desde el emplazamiento hasta la circulación.

No es un horizonte por llegar, es ya una constatación a cada paso. En el ultramarinos del barrio ahora hay una máquina de vending. Nuestro club de siempre ahora es un ente apartado y para fidelizar con él hay que tomar un vuelo de larga distancia. El fondo de inversión que estos años se quedaba con los pisos destinados a vivienda social, ahora también toma a los equipos de fútbol, desencajados de sus elites habituales. ¿A dónde nos encaminamos entonces? ¿A una competición cuyas cartas las repartan fondos adictos a la expansión?, ¿al fin definitivo de los clubes-ciudad? Saliendo por el camino de enmedio, lo más probable es que los próximos años estén marcados por una tensión severa entre fuerzas. El propósito de una Superliga, o la apuesta doméstica por respirar de la bombona de oxígeno de un fondo privado, son las mismas dolencias de un tira y afloja agravado por la desesperación de los poderes clásicos. Y ya se sabe: nuestras aves rapaces, ubicadas en remoto, acostumbran a alimentarse de las presas debilitadas. Un escenario perfecto para inclinar la balanza a su favor.

Como trampantojo, viviremos un repunte del sentimiento mercadotécnico especializado en glosar el lugar de origen, al estilo con el que nuestros comercios ancestrales cerraron porque dejamos de ir, pero sobre todo por una lucha de escalas económicas que margina a los más tirillas. Para reemplazar su ausencia, comenzó a gustarnos que los nuevos establecimientos se parecieran hasta el homenaje a aquellos desaparecidos. El triunfo del

cartón piedra. Negocios señeros y esquinas emblema de nuestras ciudades han sufrido una sustitución explosiva, reemplazados por córners y negocios calcados, de usar y tirar, que decorativamente intentan hacernos habitar en recordatorios vintage.

Sucede así con los spots de los equipos y con sus camisetas. Frenéticamente se insiste en su vinculación al barrio, la fidelidad a la efervescencia local. Con una revelación soterrada: los clubes necesitan remarcar que están anclados al lugar, precisamente porque dejaron de estarlo. Al encarar la temporada 19/20 el Arsenal, junto a Adidas, emitió un promocional bajo el lema de «This is Home». Fans, leyendas o jugadores como Idris Elba, Ian Wright, Tony Adams, Mesut Ozil, Vivianne Miedema o Mattéo Guendouzi recorrían North London, el cogollo sensitivo del club, con cameos en *barbershops* del distrito, cafés, parques y tiendas de *fish and chip*. El asidero a «lo de toda la vida». Esto somos, este es nuestro tuétano geográfico, parecían insistirnos mientras rescataban para la venta algunas de sus equipaciones más míticas, como la Bruised Banana que a principios de los 90 vistió al Arsenal de plátano.

Una campaña verdaderamente sublime si no fuera porque esa apelación a la comunidad era justo lo que pretendía ser: una simulación. La prolongación de un imaginario —el Arsenal que se alimenta de la energía del North London— que dista mucho de la realidad: la de una enseña en manos de un magnate americano, Stan Kroenke, que domina un imperio deportivo formado por las franquicias de Los Angeles Rams (NFL), Denver Nuggets (NBA), Colorado Avalanche (NHL), Colorado Rapids (MLS), Colorado Mammoth de la liga de lacrosse, Ángeles Gladiadores en la liga de eSports y Los Ángeles Guerrillas en la Call of Duty League. Con él, el Arsenal se ha convertido en uno de esos transatlánticos cuya base podría ser cualquier lu-

gar del mundo. Mientras, los aficionados londinenses claman «Love Arsenal, Hate Kroenke», acaso convencidos de que el poder de su equipo sigue instalado en el norte de la capital de Inglaterra y el dueño vive en el vecindario, dispuesto a tomarles en consideración.

El hecho de que la mayoría de clubes ingleses —en apariencia la patria del fútbol raíz— estén en manos de fondos de inversión extranjeros quiere decir algunas cosas. Inducidos por un ecosistema ventajoso, la conversión de la Premier League en un trasunto de Canary Wharf puede constatarse por los procesos acumulativos de sus propietarios. Como si cada Logan Roy quisiera tener en su *holding* un club de fútbol. Esta tendencia desbarata la vieja consideración de que comprar un equipo nunca es un buen negocio. Más bien habrá que concluir que no basta con solo uno, sino que conviene escalar para afinar la potencia del *business*.

Si el dueño polígamo del Arsenal tiene casi diez súper-clubs en cartera, el del Liverpool —a través de la matriz Fenway Sports— controla a los Boston Red Sox de la liga de béisbol y recientemente a los Penguins de Pittsburgh, en la competición de hockey. De la misma manera, los dueños del Manchester United, la familia Glazer, proceden de Florida, donde poseen los Tampa Bay Buccaneers con bastante más éxito en la Superbowl que su inversión británica. Cuando los hinchas del United gritan «Glazer Out» es posible que los destinatarios del mensaje solo tengan ojos para su *quarterback* favorito, Tom Brady, evadidos de la Premier.

El bloqueo internacional sobre las fortunas rusas tras el ataque a Ucrania puso en la picota una de las enseñas flamantes de Roman Abramovich: su Chelsea. Pionero en

la globalización de las propiedades europeas, el negociador de Putin encontró comprador en tiempo récord: un empresario estadounidense que fue becario en el Citibank de Londres, Todd Boehly. Junto al magnate suizo Hansjorg Wyss, abonaron 5.000 millones de euros. El movimiento tenía una sintomatología paradigmática: la de la acumulación, porque Boehly es copropietario a su vez de Los Angeles Dodgers —nuestro viejo equipo de béisbol que se emancipó de Brooklyn para deslocalizarse en la costa opuesta— y cuenta con participaciones importantes en los los Lakers de la NBA y los Sparks de la WNBA. Y cómo no, «financiarización», porque la operación estuvo sostenida por el fondo Clearlake Capital, afincado en las playas de Santa Mónica. Más que la compraventa de un club tradicional, tenía el aire de un negocio entre tratantes de Wall Street, justo la procedencia de los fundadores de Clearlake. El mismo patrón con el que el Burnley era vendido al 84% a un ex alto cargo de Lehman Brothers y Citigroup, Alan Pace, a través del fondo americano ALK Capital. El nuevo dueño venía de presidir el Real Salt Lake de la MLS.

Cambiando de isla, el mandamás del Mallorca, Robert Sarver, es al mismo tiempo el propietario de los Phoenix Suns de la NBA. Por su parte el fondo de Miami 777 Partners participa del Sevilla FC, participa del Genoa FC y compra el Standard de Lieja belga y el Vasco da Gama brasileño. El capo de los Chicago Fire de la MLS, Joe Mansueto, domina a la vez el FC Lugano. Y el del New York Cosmos, Rocco Commisso, lo es de la Fiorentina. El Atalanta, pizpireto club de moda en el último lustro europeo y asentado durante toda su historia al entorno tradicional de Bérgamo y la familia Percassi, pasó —en febrero de 2022— a manos del dueño de los Boston Celtics de la NBA, Stephen Pagliuca, a la sazón copresidente del fondo

Bain Capital. En junio de 2022 se producía la compra por parte de RedBird Capital del Milan al fondo Elliott: su nuevo dueño, Gerry Cardinale, tiene en cartera el 85% del Toulouse de Francia, y un 10% de Fenway Sports, al mando del Liverpool.

Los últimos cinco años, dominados por inversiones norteamericanas en más de un 60% de nuevas adquisiciones, posibilitan una ristra extensa de referencias. «No ha recuperado el vigor de los años noventa y de los 2000, y los fondos de inversión, especialmente estadounidenses, detectan la situación y se han hecho con la mitad de los clubes», sostiene, sobre el fútbol italiano, el periodista especializado en asuntos transalpinos, Daniel Verdú⁶³.

Aunque quizá el sistema satelital más sofisticado pertenece al *holding* City Football Group, propietario del Manchester City y participado mayoritariamente por el Abu Dhabi United Group y de forma minoritaria por firmas estadounidenses y chinas. La compañía, además de al transatlántico inglés, controla con supremacía al Melbourne City, al Montevideo City, al Lommel belga, al New York City, al Mumbai City, al Troyes y de forma algo más residual a Sichuan y al Girona. Es un ejemplo bien gráfico sobre por qué en este nuevo fútbol, cuando se habla de una «city», se emplea su acepción más financiera. El caso del Girona regala una pirueta adicional: también está participado por el hermano de Pep Guardiola, Pere, y por el empresario boliviano Marcelo Claure. ¿Nos acordamos de WeWork, el monstruo del coworking que con su expansionismo agigantado impactaba sobre el mercado inmobiliario de las ciudades? Pues Marcelo Claure es su presidente. Colega de Jennifer López y Marc Anthony, también preside en su país el Club Bolívar —durante un

63 VERDÚ, D. (2022). La Serie A, trepidante triunfo de la mediocridad. [En línea] [14 de marzo de 2022].

ciclo bajista del equipo, en 2014, despidió a través de un tweet al entrenador español Miguel Ángel Portugal—. Adicionalmente, fue uno de los fundadores, junto a David Beckham, del Inter de Miami de la Major League Soccer, aunque en 2021 se desprendió de sus participaciones.

En primavera de 2022, un clásico del fútbol español, el Real Zaragoza, caía en esta cadena trófica de multipropietarios. Históricamente asociado a poderes locales y familiares —de la Familia Yarza y el Heraldo de Aragón a Alierta, pasando por los Solans y Pikolín—, los zaragozanos podrán ser un emblema extremo de los efectos de la transformación industrial: la capital de Aragón había dejado de ser suficiente para sostener la pujanza del club. Tras años de decadencia, anclados en Segunda, la institución anunciaba la venta del 51% de la SAD a una constelación de inversores ligados a otros equipos del mundo: el propio Inter de Miami, el Lens francés y el Millonarios de Colombia. Tras ellos, nombres de coleccionistas habituales: Jorge y José Mas, el presidente de PRISA Joseph Oughourlian, Gustavo Serpa, Jim Carpenter y Jim Miller.

Este funcionamiento policéntrico se ha convertido en el modelo habitual de la mayoría de inversores de nuevo cuño. Un comportamiento «picaflor» al alza que se fundamenta amasando liderazgos en varios clubes para generar órbitas a través de ellos. La consecuencia más inmediata es la neutralización del emplazamiento. Saber dónde está ubicado el equipo resulta tangencial frente al provecho de las conexiones entre los clubes. La interacción resulta más succulenta que el espacio físico. Al igual que en las ciudades globales, no importa tanto extraer el jugo a la localización sino recoger las ganancias de la interconectividad que ofrecen todas ellas. Limitar el modelo empresarial a una ciudad, a un club, tiene techo. Y se ve desde

el suelo. Fantasear, en cambio, con construir una galaxia que agrupe multitud de ellos, permite imaginar el infinito. Scroll, scroll, scroll.

Uno de los últimos casos de pérdida de soberanía lo protagonizó el Newcastle. En lugar de murciélagos, su animal totémico son las urracas. Otro club histórico de vestimenta blanquinegra que asediado por los dislates de su propiedad local fue extinguiendo las fuerzas hasta acabar en manos de un fondo soberano, el saudí Public Investment Fund, controlado por el príncipe heredero Mohamed bin Salmán. Los hinchas del Newcastle salieron a las calles a celebrar la llegada del nuevo dueño con el mismo alborozo de cuando el Gordo de la lotería cae en Sigüenza, asqueados tras años de atonía y desencanto. «Pero es que Bin Salmán troceó a un periodista incómodo en Estambul y solo le faltó preparar con sus restos un *steak tartar*», acusaban los críticos, anhelando un poco de ética, a pesar de que el propio Reino Unido cuida tan bien sus relaciones con la península arábiga que se beneficia con un superávit milmillonario. Los hinchas, en mitad de su jarana, parecían querer contestar: «¿a cuántos más hace falta que trocee para que juguemos la Champions League?».

El precio a pagar por la promesa de un futuro competitivo pasa por entregar el peso que ejercía el entorno, la ciudad. Un sacrificio que se cree justificado y colateral. Ese contexto de tan escasa resistencia es aprovechado ferozmente por fondos y poderes cuyo interés es la especulación financiera o el blanqueamiento reputacional. El «sportswashing» ya no se limita a llevar el circo de la Fórmula 1 a las calles del régimen, sino que suplanta el papel que hace tan solo unos años ocupaban las elites de las ciudades europeas.

- **1991** La socióloga Saskia Sassen acuña el término «Ciudad global».

- **1992** Los clubes españoles se convierten en Sociedades Anónimas Deportivas, con la excepción de Madrid, Barça, Athletic y Osasuna.

- **1992** Aparece el concepto de «no-lugar» creado por el antropólogo Marc Augé.

- **1992** Creación de la Champions League.

- **2004** El Valencia CF es declarado el mejor club del mundo.

- **2014** Un *holding* radicado en Singapur toma el control de la propiedad del Valencia.

- **2021** La RAE incluye por primera vez «gentrificación» en su diccionario.

- **2021** Los fondos de capital riesgo superan el récord de 2007 con la adquisición de activos por valor de 800.000 millones de dólares.

- **2022** El fondo estadounidense RedBird compra el Milan al fondo Elliott que a su vez lo había adquirido al inversor chino Li Yonghong.

- **2022** Un «partido» de *eSports* supera la media de espectadores de la Liga.