

**Colección**

**Fútbol Profesional**

# **SCAN**

## **SCOUTING Y ANÁLISIS**

---

ALBERT VALENTÍN

**FDL**

[www.futboldelibro.com](http://www.futboldelibro.com)

# Introducción

---

**E**l tiempo pasa deprisa, demasiado para mi gusto. Hace ya unos años que tuve el arrojo de escribir un libro sobre dirección deportiva. En aquel momento fue quizás una aventura algo pretenciosa que buscaba servir de guía para cualquier persona dispuesta a iniciarse en este difícil trabajo. Aun así, creo que hoy en día los planteamientos allí propuestos siguen siendo válidos casi en su totalidad. He de reconocer que mi sensación acerca de dónde estamos hoy, dista bastante de aquello que yo hubiera deseado. Las estructuras y los modelos han vuelto a cambiar, han aparecido nuevos escenarios que en mis escritos se intuían, pero que solo se mostraban como incipientes.

Hoy comienzo un proceso largo. Un proceso algo tintado de rebeldía. Una rebeldía propiciada por la sensación de que nos están llevando por extraños derroteros detrás de una flauta cuya música ensoñadora nos aleja más y más de la esencia de nuestro deporte. Escribir un nuevo libro va a ser para mí un reto, un desafío. Quizás, los años biológicos y los de profesión me envalentonan y me hacen perder el miedo a decir lo que pienso, aunque «eso» sea contracultural. De todos modos, no os preocupéis. No voy a volver sobre los mismos argumentos ni contenidos. Ahora tengo necesidad de profundizar en el **scouting** y el **análisis de jugadores**, que creo, no fueron tratados exhaustivamente debido a lo ambicioso y amplio que fue el temario del anterior libro. Mi intención es explicar aquello que se debería contemplar a la hora de gestionar un departamento de *scouting*: como si de una lupa se tratara, poner el foco en esta parte, aumentando el nivel de profundi-

zación y desarrollo. Y lo voy a hacer durante ratos perdidos, descansos en mi trabajo o impulsos creativos. Por todo ello os pido que perdonéis la posible desincronización histórica que pueda existir si algún día se publica. También puede parecer un reducto de romanticismo profesional o de nostalgia. Yo prefiero pensar que es un análisis sereno basado en la experiencia. Seguro que todo habrá cambiado porque, como se decía en *El gatopardo*, esto va de cambiar para que todo siga igual.

Puede ser que si alguien llega a leer este libro encuentre alguna incoherencia con el anterior, aunque yo, al escribir estas primeras líneas, no tengo conciencia de que sea así. Lo que sí estoy seguro es que, ante un contexto tan cambiado y cambiante (que no evolucionado), podríais encontrar aspectos tratados desde otra perspectiva. Qué le vamos a hacer... El entorno cambia, la sociedad cambia, yo cambio... Y vosotros también.

En el primer capítulo de mi anterior libro, yo reclamaba un modelo de club basado en unos valores y una misión. «Todos los modelos son buenos si son exitosos» decía mi buen amigo Víctor Orta. Y tiene razón. Pero yo haría una salvedad: si hablamos de un modelo donde el fútbol sigue siendo el elemento principal del negocio, estoy de acuerdo con él, pero si se trata de un modelo que prescinde de su esencia y solo se centra en el dinero rápido, no. Con esta aseveración no estoy excluyendo aquellas fórmulas centradas en obtener beneficios, estoy defendiendo la esencia del juego y del arraigo, porque, normalmente, el rendimiento económico inmediato y salvaje acaba destruyendo el producto.

Creo que esta *Introducción* es el marco adecuado para expresar mis sensaciones acerca del escenario que presenta nuestro deporte desde todas las perspectivas desde las que puede ser analizado. Y lo debo hacer porque esta visión personal va a ir apareciendo seguramente en mi forma de explicar la manera de gestionar un departamento de *scouting*. Porque el fútbol, como juego, es un sistema de redes, pero también los clubes y las estructuras lo son. Así que todo —y quiero remarcar ese «todo»— va a acabar repercutiendo en mayor o menor medida en el producto final.

Llevo tiempo analizando y observando lo que me rodea. He tenido experiencias profesionales en otros países, otras culturas. He intentado realizar análisis externos de la trayectoria de los diferentes clubes en

los que he trabajado para intentar entender hacia dónde se han dirigido sus estrategias. No sé en qué situación estará nuestro fútbol cuando acabe este libro, aunque me temo que cuando leáis estas líneas los clubes estarán intentando reinventarse para renacer después de crisis sociales y económicas; o quizás empujados por políticas de capitalización de beneficios que habrán arrasado con todo lo que hayan generado con anterioridad. Como profesional, una de las cosas que más me entristece es ver cómo después de tantas experiencias desalentadoras, los clubes siguen sin determinar «roles» de una manera clara y específica. Todo continúa «colgado» del propietario que llega o de los miedos producidos por las situaciones coyunturales.

«El dinero fluye» dicen algunos. Pero no se queda en el fútbol. Es una paradoja. Cuanto más dinero se genera, más problemas para sobrevivir. Propietarios que públicamente prometen faraónicos triunfos deportivos, mientras en privado ordenan a sus ejecutivos que desarrollen un modelo de «trading», dejando así a estos últimos a los pies de los caballos. O sea, comprar barato y vender caro y rápido. Un negocio global que consiste en mover productos arriba y abajo para ganar dinero de una manera fácil y vertiginosa. La cuadratura del círculo está en aunar los intereses de compradores, vendedores y facilitadores. Intereses particulares, claro. Decisiones emocionales o puramente mercantiles que para nada contemplan un proyecto deportivo sostenible. Hay que generar más ingresos, sea como sea. Más televisión, significa más partidos. Más partidos, más esfuerzo por parte de unos jugadores que inevitablemente bajan el rendimiento. Ya sé que cobran mucho, pero por más que les paguen, tienen un límite basado en la condición humana y, me temo, que las instituciones que deberían proteger el deporte que representan, siguen el mismo manual. Cargan el calendario de nuevas y artificiales competiciones para poder mantener este monstruo insaciable. Algunos ven el futuro en un ordenador, en los eSports, o sentados en un estadio donde nos dirán quien juega bien o mal a través de la pantalla en la que nos aconsejarán qué yogur debemos comer o dónde pasar las próximas vacaciones. ¿Cómo veo yo el futuro? Pues un poco asustado por lo que me sugiere. No tengo la capacidad personal de avanzarlo, pero sí de explicar qué me gustaría que pasara para que aquello que ha sido parte importante de mi vida, no

pierda su esencia. Que los días de partido sean un ritual. Que los horarios permitan llenar los campos. Que los clubes sigan siendo elementos de identificación social o territorial. Que se mantenga la pasión de los seguidores, que estos tomen partido por su equipo para aclamarlo o para enfadarse con sus jugadores, que el juego sea divertido, que la estética sea un valor más allá del resultado. Que las familias, los grupos de amigos, hagan de este deporte un elemento de sociabilidad, de alegría. Pero, sobre todo, que no encontremos un solar vaciado y abandonado donde otrora hubo un club con historia y tradición.

Me gustaría que estas líneas fueran identificadas como un diagnóstico externo para todos los lectores. Un diagnóstico externo bastante subjetivo, tengo que reconocer. No es nada fácil establecer un contexto adecuado y veraz donde poder ubicar mi verdadero propósito: una guía para dirigir un departamento de *scouting* y análisis (en adelante, SCAN). Y es tan subjetivo, que hasta el acrónimo SCAN es de producción propia.

Tal como intenté en el primer libro, me gustaría que este fuera también una guía, paso a paso, para organizar un departamento de este tipo, y que cada cual lo adaptara a sus ideas, su entorno, su club... Seguramente muchas cosas habrán quedado ya reflejadas en el anterior libro, pero creo que puedo y debo exponer con más precisión los objetivos, la estructura y los procesos del SCAN y, sobre todo, poner en valor lo que hoy está siendo denostado en algunos círculos de interés, mostrando al ser humano como un elemento falible y subiendo a los altares a ordenadores y matemáticos.

Yo me quejaba en el pasado reciente, de la ausencia de cursos y literatura sobre dirección deportiva. Hoy, el deseo de saber se ha incrementado exponencialmente y «eso» es muy positivo. La pandemia ha producido un efecto «explosión» con la aparición masiva de cursos, seminarios, webinarios, etc., de una manera no presencial. Quizás, pienso, con una saturación en cursos sobre datos y Big Data en el fútbol, y escasas incursiones en la formación de expertos desde una perspectiva más empírica.

En esa línea nació mi inquietud de volver escribir. Y me di cuenta después de impartir algún que otro curso específico, que el SCAN había que explicarlo bien. Bueno, lo que yo considero que debería ser, que

como siempre, debe ser puesto en duda por cualquiera con inquietud y rigor profesional

Como primeras pistas, os diré que vamos a recuperar la definición del primer libro sobre *chief scout* (en adelante, CHSC, y por entonces Secretario técnico), haciendo propio este anglicismo para adaptarnos a la evidente globalización que vivimos. Y por la misma razón, utilizaremos el concepto de «*scout*» (a partir de ahora, SC), aunque a nivel personal me enamore el concepto de «observador analista». Volveremos sobre la función del responsable del departamento (SCAN) añadiendo aspectos y competencias que sin remedio van a mimetizar las que corresponden al Director deportivo, porque, en definitiva, ambos son «gestores».

Y por supuesto, intentaremos ahondar tanto como podamos en la función de *scout*. Es una unidad fundamental que otorga calidad al dato y a la información y que, además, posee el grado más alto de proximidad con el objetivo: el jugador. A colación de este último párrafo debo decir que no me encuentro cómodo en el escenario actual, donde mi sensación es que se está menospreciando la labor del profesional de la observación de jugadores. No es que haya sido nunca una profesión excesivamente valorada, pero el contexto actual es el de ignorar, por diferentes motivos, lo que ha sido, es y será, la opinión del «experto». Y de lo que estoy seguro es que la próxima revolución será la del conocimiento. La de las personas que poseen el «saber hacer».