



**www.ellatinodigital.com** PRESORTED STANDARD US POSTAGE PAID PERMIT #1323 WEST PALM BEACH FL CHANGE SERVICE REQUESTED

**CLASIFICADOS \$9.95 2 Semanas**

**DESDE 1976**

**#1 en Palm Beach**

**Error de BATISTA**

**45 Aniversario** 4404 Georgia Avenue, West Palm Beach, FL 33405

**el Latino**

**Horóscopo** BUSCALO EN ESTA EDICIÓN

Año XLV 29 de Abril al 6 de Mayo del 2021 8 Páginas Número 2059



# SEMANAL

<https://ellatinodigital.com/clasificados/explorar-los-avisos/>

## Padres de RD "venden" a sus hijos peloteros por miles de dólares

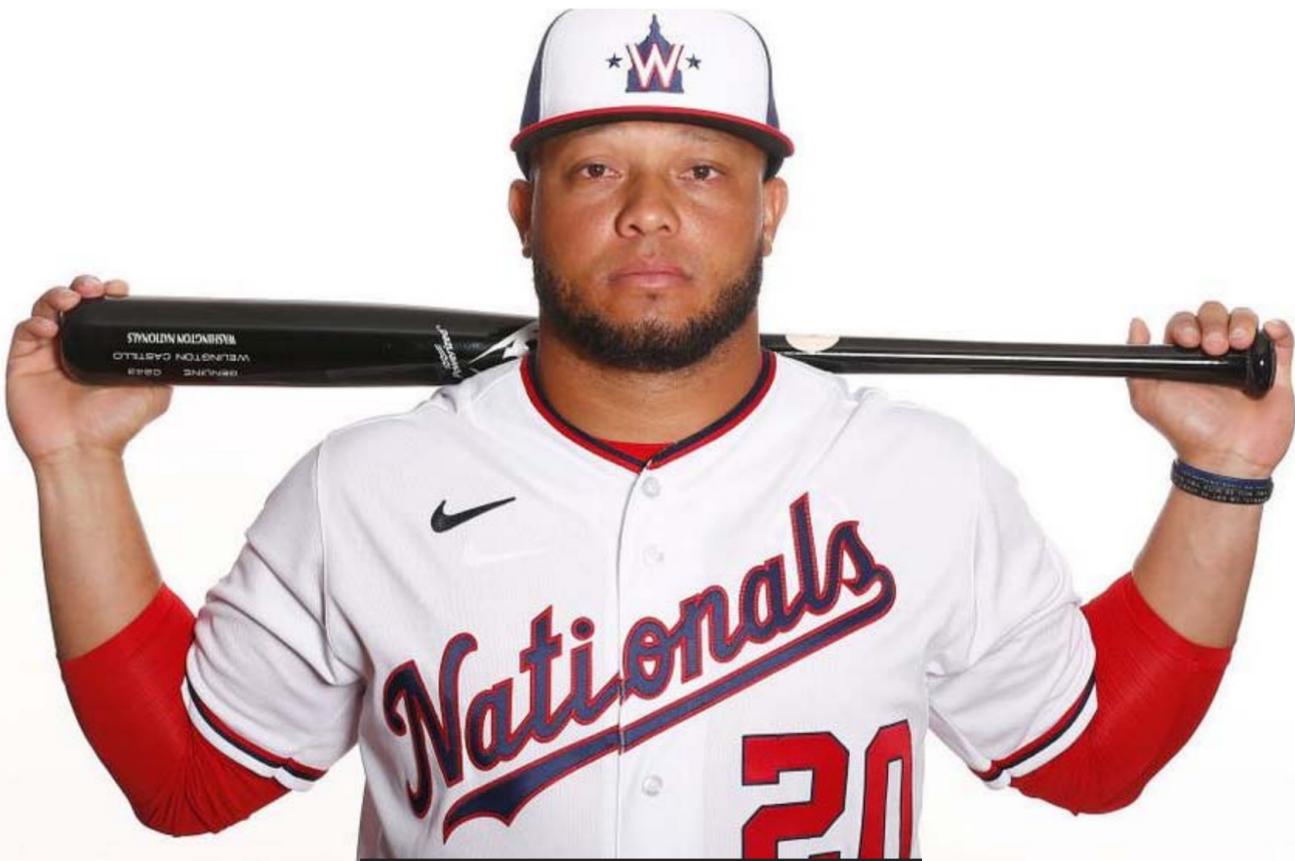
*Al cobrar montos por adelantado para "dejar" que pulan los diamantes en bruto para el béisbol, los padres dominicanos están cediendo la custodia de sus hijos, muchas veces sin pensar en las consecuencias o en la seguridad de los niños, a personas no siempre bienintencionadas*

Los días en que los prospectos más cotizados y sus familias tenían que esperar a cumplir 16 años, firmar, superar rigurosos exámenes físicos y contar 90 días para ver los primeros dólares del béisbol y que se realice el desembolso desde Estados Unidos, quedaron en el pasado.

Hoy, un entrenador, por más renombre que tenga, para concentrar en su programa a una de esas joyas que enloquecen a los equipos tiene que erogar dinero por adelantado. Y la condición la ponen los padres.

Para un programa reclutar o "comprar" (la palabra que se maneja en el negocio) a un niño de 12 años que "promete" puede comenzar pagándole al padre o a la madre US\$2,000. Si el entrenador tiene un buen reporte, la cifra se puede quintuplicar hasta los US\$10,000, aunque en algunos casos llega hasta los US\$20,000, de acuerdo con versiones obtenidas por DL de fuentes confiables.

"Hay peloteros que han pasado de su ligero original a un programa conocido por 25 y hasta 30 mil dólares. Es un negocio de cierta importancia, mucho antes de llegar a la firma formal", dice Neftalí Ruiz, quien desde 2014 organiza un torneo



de pequeñas ligas donde juega a núcleo importante del talento que posteriormente firma.

Brian García, un entrenador que logró su buen posicionamiento por entender a tiempo ese cambio que se instauró en la dé-

cada pasada, pensaba que lo tenía claro del todo. Pero hasta él ha quedado sorprendido por la manera en que esta operación ha cambiado el negocio.

A García (nombre ficticio para mantener el anonimato) le presen-

taron recientemente uno de esos diamantes en bruto con tanto talento como para ponerle la etiqueta "no puede fallar" y para retenerlo el padre le pidió una cifra inusual: US\$100,000.

Se trata de un niño nacido en 2009 y que estará hábil para firmar a principio de 2025 cuando tendrá 16 años. Es una oportunidad que García no quiere desaprovechar y, tras una larga negociación, acordaron hacerle el pago con US\$2,000 cada mes desde ahora hasta la firma.

Al recibir el dinero, el padre entrega una porción importante del bono de firma que recibirá el adolescente y cede su tutela al entrenador. Un número que en esos casos suele comprender entre 40% y 50%, pero puede ser mayor. Los días del 30% también quedaron atrás.

¿Qué disparó los pagos?

Al considerable aumento del dinero que los equipos de las Grandes Ligas invierten en los futuros bigleaguers en la República Dominicana se le atribuye haber desatado el frenesí, uno que ha atraído inversionistas de diferentes campos.

El negocio que manejaba un grupo de entrenadores, en su mayoría expeloteros que no alcanzaron a ganar buen dinero dentro de las líneas de cal, cambió de piel y hoy compiten empresarios de reconocida trayectoria en otros campos.

Entre 1997, cuando se entregó el primer bono de un millón de dólares en el país, y 2009 los

equipos autorizaron 21 acuerdos de siete dígitos. Pero entre 2010 y lo que va de 2021 el número de jóvenes que rubricó firmas millonarias llega a 130.

Igual, para el periodo de firmas 2004-2005 las 30 franquicias destinaron US\$10,303,760 para el reclutamiento de 352 criollos. Ese renglón alcanzó los US\$86,748,300 para firmar a 471 quisqueyanos en el curso 2019-2020, es decir, ocho veces más.

Nuevo escenario

Este caudal de dinero coincidió con un cambio en el modelo de reclutamiento. Hasta el año fiscal 2011-2012, los equipos no tenían límites para invertir en el mercado internacional, lo que desnaturalizaba la esencia del reclutamiento, que premia a los clubes con peor desempeño para lograr un equilibrio con los mercados grandes.

En julio del 2012 se estrenó el sistema en que la MLB determinaba la cantidad de dinero que cada equipo podía invertir. Con esa barrera, los equipos comenzaron a evaluar a los prospectos a menor edad, cerrar contratos más temprano para evitar que el precio de ese jugador suba en la medida en que su talento se desarrollaba.

Es un tema de simple negocio. Para el entrenador, que tiene una "mercancía" que puede llegar a valer mucho, pero que también se puede devaluar, es muy tentador asegurar un dinero con años de anticipación. Para el equipo, es

**¡Lo que no se anuncia, no se vende!**

**Anuncie su negocio en el Latino**

**Somos el medio mas económico y directo a nuestra comunidad.**

**561-835-4913**

negocio sellar temprano un talento con un presupuesto limitado.

A Ruiz, un periodista especializado en deportes con casi dos décadas de ejercicio, le llamaba la atención el nivel de los escuchas que iban a "scoutear" (evaluar talento) a niños que estaban a cuatro años de poder firmar, hasta que entendió la relación entre entrenadores y equipos.

"Hay otro scouteo que incluso se nota en el torneo que hacemos de 9-10 años. Ya tenemos el scouteo temprano, el pelotero que pertenece a una liga, pero que todavía no tiene programa, no tiene quién lo presente y hay una persona que, de manera independiente, a veces, o como empleado de un programa va y ve al pelotero y simplemente hace una oferta al papá, le da un reporte a su jefe o a quien cree que puede comprar al pelotero, se le hace una oferta al padre, al entrenador de liga. Esa oferta puede rondar los 10 mil dólares ahora y cuando llegue el bono, si el muchacho firma te voy a dar un 10%, ya ahí, como el entrenador principal siempre va a cobrar alrededor del 30% ese pelotero tiene comprometido fácilmente el 40% de su bono y el pelotero tiene 11-12 años, podría tener 10, que lo he visto, son casos muy especiales, pero se dan", dice Ruiz.

Un negocio que peligraría en gran parte si se instaurara el sistema del sorteo internacional de firmas.

**Miguel, paciente de St. Jude, cáncer de ojos**

**el Latino Semanal ayuda y apoya al St. Jude a descubrir las curas que salvan a los niños**

**el Latino SEMANAL**

Los descubrimientos desarrollados en St. Jude ayudan a niños de todo el mundo, como Miguel.

Cuando Miguel fue diagnosticado con retinoblastoma, un tipo de cáncer de ojos, en ambos ojos, su mamá Liliana logró ser referida a St. Jude Children's Research Hospital. "Sentí que me quitaban un peso de encima", afirmó.

Los tratamientos desarrollados en St. Jude han ayudado a incrementar la tasa de supervivencia del cáncer infantil de un 20% a más de un 80%. No descansaremos hasta que ningún niño muera de cáncer.

Más detalles en [stjude.org/es](http://stjude.org/es)

**Clasificados SOLO \$9.95 Por 2 semanas**