


> LIBROS

Lecciones empresariales con toque de balón

El Mundial de Sudáfrica es la excusa de las editoriales para lanzar obras que combinan estrategias de gestión y fútbol. Por **Ángela Méndez**

Deporte, liderazgo y gestión de equipos son ya una combinación que no sorprende a nadie. Al contrario, se ha convertido casi en un aliciente para refrescar lecciones empresariales. Con la proximidad del Mundial de Sudáfrica llegan a las librerías obras que, con la excusa del fútbol, la pasión y expectación que levanta, explican cómo mejorar las habilidades directivas, cómo potenciar el sentimiento de pertenencia y cómo obtener más beneficios. Pero los amantes de este deporte, además de estas recomendaciones, podrán disfrutar de un completo repaso a las mejores actuaciones de jugadores de renombre internacional, del análisis de las estrategias de negocio de clubes como el Real Madrid y el F.C. Barcelona o conocer cómo funciona el complejo mundo de los fichajes.

► **ESTRATEGIA.** Igual que un club de fútbol tiene bien definida su estrategia antes de saltar al terreno de juego, las empresas también deben fijar cuál será su línea de actuación en el mercado. Ferran Soriano utiliza en *La pelota no entra por azar* el símil del fútbol para describir los tres tipos más comunes: los clubes que aspiran a ser líderes y marcas mundiales (Manchester United, Real Madrid, F.C. Barcelona o Bayern de Múnich); los que pretenden ganar en sus países y hacerlo de forma rentable, es decir, ganando dinero (Olympique de Lyon y Oporto) y que tienen como objetivo principal mantenerse en las primeras divisiones (Racing de Santander, Real Sociedad o Leeds).

Para Ferran Soriano, estos modelos de actuación son la respuesta a preguntas clave como a qué mercados queremos llegar,



La pelota no entra por azar
Autor: Ferran Soriano
Editorial: JP Libros
Precio: 9,75 euros



Capitanes
Autor: Luis Villarejo
Editorial: Lid
Precio: 19,90 euros



¡El fútbol es así!
Autor: Kuper y Szymanski
Editorial: E. Activa
Precio: 18 euros

qué productos y servicios queremos ofrecer y qué beneficios esperamos lograr.

► **LIDERAZGO.** Luis Villarejo centra su obra *Capitanes* en la labor que desarrolla este jugador en el equipo, dentro y fuera de los vestuarios. Con ejemplos tan conocidos como los de Iker, Xavi, Puyol o Torres, el autor describe cómo los capitanes son los encargados de crear equipo, de amoldar per-

Las empresas deben fijar su estrategia para 'saltar al terreno'

El líder único fomenta la envidia y alimenta los egos del vestuario

sonalidades y de sacar el máximo partido a la diversidad del vestuario para hacer un grupo más creativo y competitivo. Asimismo, defiende la figura del líder como guía y aglutinador del conjunto. «El líder único no funciona, fo-

menta la envidia, la discrepancia y alimenta los egos del vestuario». La obra recoge múltiples testimonios de jugadores y entrenadores. Entre ellos destaca la reflexión de Radomir Antic, quien apunta que «ser líder no es una cuestión de veteranía sino de carácter».

► **MODELO DE NEGOCIO.** La industria del deporte, y en concreto el fútbol, es un estupendo ejemplo de una gran organización que cada año atrae a muchos profesionales altamente cualificados de distintos ámbitos empresariales. *¡El fútbol es así!*, del economista Simon Kuper y el periodista deportivo Stefan Szymanski, se adentra en las reglas que rigen este sector. Destaca el capítulo dedicado a los fichajes. Los autores han elaborado una lista con los doce secretos del mercado de traspasos. En ella aconsejan no malgastar el dinero en fichajes extremadamente caros, no sobrevalorar a los jugadores por factores como la nacionalidad o la edad, no tener miedo a vender a cualquier jugador si un club ofrece más dinero del que realmente vale y aprovechar la sabiduría popular.