ENTORNO

Manual de Europa para gestionar un club de fútbol y no arruinarse económicamente en el intento

M.Menchén
19 may 2015 - 04:59

La European Club Association (ECA) agrupa a los principales equipos de Europa y ha decidido promover un manual para la correcta gestión de un club. "Debe considerarse como una fuente de inspiración o reflexión; el club perfecto no existe, ni en el campo ni fuera de él", advierte Karl Heinz-Rummenige, presidente del organismo y director general del Bayern de Munich, antes de lanzar la batería de propuestas.

La ECA advierte que "hoy en día los elementos de negocios y gestión se han desarrollado de manera exponencial y han aumentado su nivel de influencia en los éxitos sobre el campo", de ahí la necesidad de poner en común las distintas estrategias emprendidas por los clubes para no cometer errores en la parcela económica que puedan acabar afectando a la parcela deportiva. El documento ya está a la venta para los clubes, pero *Palco23* ha accedido a un resumen ejecutivo con las principales ideas.

Actividades deportivas, coordinación y sentido económico

La ECA recuerda que el presidente o el director ejecutivo es el que debe "formular la estrategia" y "comprobar que exista una lógica económica de los fichajes". Eso sí, debe ser el entrenador el que identifique las "posiciones en el equipo que pueden requerir fortalecimiento" y "validar los fichajes objetivo identificados" por el departamento de ojeadores. Este equipo también debería encargarse de "facilitar datos sobre la contratación de jugadores hecha por el club para maximizar la tasa de éxito de los fichajes".

En última instancia, será el director deportivo el que, en absoluta sintonía con los tres actores previamente citados, sepa aunar los intereses económicos con los deportivos para "implementar la política de fichajes" y encargarse de las negociaciones con clubes y jugadores. Siempre en coordinación con el departamento legal para "aconsejar sobre

https://www.palco23.com/entorno/manual-de-europa-para-gestionar-un-club-de-futbol-y-no-arruinarse-en-el-intento

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

la documentación relativa a los fichajes y contratos".

¿Dónde están las futuras fuentes de ingresos?

La ECA identifica potenciales vías de negocio que en España, al menos, ahora apenas se exploran. Destaca la apertura de los estadios para retransmitir en directo los partidos del equipo cuando juega fuera de casa, así como "la creación de una cartera de negocios secundarios" que no identifica. Algunas de las nombradas sí están siendo ya exploradas, al menos por FC Barcelona y Real Madrid, como es la "segmentación y regionalización de patrocinios" y el desarrollo de una estrategia digital. Esta última área está muy ligada al "desarrollo y segmentación de la base de seguidores" para acertar en los mensajes que se envían.

La asociación de clubes europeos también da un paso más allá y anima a construir "competiciones que cubran mercados más amplios", una idea que sería factible en países de reducidas dimensiones que tienen problemas para rentabilizar cualquier inversión que realicen.

El aficionado debe estar en el centro de las decisiones

En pleno debate en España sobre el papel de los aficionados y de si han sido marginados en más de una ocasión, la ECA lo tiene claro: se les debe situar en el centro de las decisiones. Eso no quiere decir que haya que disparar el gasto en fichajes si las gradas presionan por los malos resultados, pero sí que sean atendidos como un verdadero "auditor de rendimiento" del equipo y por lo tanto de la gestión que se está realizando. Al mismo tiempo, recuerda que el seguidor es una fuente de ingresos adicional, tanto por el consumo que realice en el estadio y de productos oficiales, como por su capacidad para difundir la marca al ser un "generador de contenidos".

La estructura ejecutiva más común

La ECA no se moja en si el modelo inglés es mejor o peor que el del resto de Europa, pero sí deja clara su predilección por el hecho de que la parcela deportiva esté siempre al margen del resto de departamentos. Eso sí, siempre tutelada por el director general o por el presidente del club para que sus objetivos estén alineados con el del área administrativa. También destaca una diferencia entre Reino Unido y los demás países:

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

el primero separa el área de comunicación de la comercial, mientras que en el resto de organigramas acostumbran a estar integrados. En cualquier caso, el organismo aboga por una estructura simple: "Cuantos más niveles hay en la organización del club, más cambios e incertidumbres hay que gestionar", advierte.

https://www.palco23.com/entorno/manual-de-europa-para-gestionar-un-club-de-futbol-y-no-arruinarse-en-el-intento

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.