

deporcam

septiembre/ octubre 2M15

LA REVISTA DEL CÍRCULO DE GESTORES



número

24

HABLAMOS CON
**ANGEL
LAFITA**

ENTREVISTA

FERNANDO MORIENTES

NUEVO ENTRENADOR DEL FUENLABRADA

RECORDANDO A
SAPORTA

BNFIT DEL GRUPO
SANTAGADEA
IMPARABLE

LA PALESTRA DEL
CÍRCULO DE GESTORES

inacua

■ PRESTACIÓN DE
SERVICIOS DEPORTIVOS

■ DEPORTE Y AVENTURA

■ CONSTRUCCIÓN Y EXPLOTACIÓN
DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

■ CONSULTORÍA Y ASESORAMIENTO

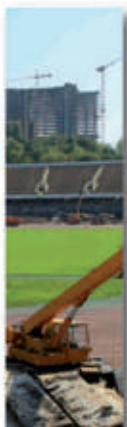
■ EQUIPAMIENTO DEPORTIVO

■ FORMACIÓN Y
PUBLICACIONES



T 91 643 09 62
www.inacua.com

ferrovial **inacua**
servicios



sumario

Sin Casillas ganamos todos **5**

Saber leer el partido en el día a día de las organizaciones deportivas **6**

Tecnología aplicada al servicio de la Salud: EMS Electroestimulación Integral Activa (II) **8**



¿Sabemos dónde están los NO clientes en los Centros Fitness? **10**

La Roja, el color deportivo de todos los españoles **13**

ENTREVISTA Angel Lafita **14**



Aprende Chaval **17**

La Piscina Cubierta Municipal de Villanueva de la Cañada celebra su X Aniversario **18**

La Palestra del Circulo **22**

Marketing, comunicación y acción **24**

Self Improvement **25**

Claves para una comunicación empática **26**

España Campeona del Eurobasket 2015 **29**




Ferrovial Servicios inaugura un nuevo centro Deportivo en Málaga, Inacua Centro Raqueta **30**

Saporta un directivo sorprendente **32**

ENTREVISTA: Fernando Morientes **36**

Líder de líderes, ¿una especie en extinción? **40**

Santagadea sigue creciendo a nivel nacional **42**



Leyenda Bolt **44**

Salvar vidas **46**

Los límites de la explotación del talento **48**

Los himnos, el rugby y el respeto **50**

La participación es la clave **54**

directorio

Coordinador Editorial Carlos Leal

Redacción Fco. Javier Martín, Paola Abril

Edita Inacua&Ferrovial Servicios, S.A.
cleal@ferrovial.es
Círculo de Gestores
info@circulodegestores.org

Comité Científico Fernando Andrés, Carlos Delgado, Leonor Gallardo, Benito Pérez, Alberto Dorado, Carlos Leal, César Navarro, Rafael Cortés Elvira

Impresión Copysell, S.L.

Diseño y realización AG MK Online

Depósito Legal M-12557-2011

CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS

Presidente D^a. Milagros Díaz Díaz

Vicepresidente D. Benito Pérez González

Secretario D. Carlos Delgado Lacoba

Tesorero D. Manuel Gutiérrez Landaluce

Vocales
D. Antonio Montalvo del Amo
D. Lucas Eduardo Peñas Gómez
D. Rafael Gutiérrez Guisado
D. Luis Nieto Orihuela
D. José Luis Gómez Calvo
D. José Antonio Sevilla Torrecilla.
D. Juan Carlos Rey Rico
D. Fernando Andrés Pérez
D. Francisco José Cuevas Morales
D. Ricardo de las Heras Baraja



SPRINT 8

HIIT by MATRIX



go!

LA CLAVE PARA INCREMENTAR
MASA MUSCULAR, REDUCIR
GRASA Y LUCIR UN CUERPO
SALUDABLE



Javier Callejo

SIN CASILLAS, ganan todos

Sí. Gana el Real Madrid. Y gana Casillas. Y ganan los compañeros. Y gana la afición. Y gana el presidente... Y sobre todo gana el entrenador. Ganan todos!!!

La marcha de Iker al Oporto, rescatado por Julen Lopetegui, cuando la leyenda se estaba ahogando en el fango de las críticas, es un triunfo compartido por todas las aristas que han formado parte del problema de una u otra forma.

Los más correctos se subirán al tren de la victoria del Real Madrid, como un conjunto, como el todo al que las pequeñas piedras, no hacen sino dañar la imagen de un club que no debería pasar por este tipo de tragos, por mucho que se haya empeñado en atragantarse con ellos, en los últimos años... (Redondo, Figo, Del Bosque, Hierro, Raúl... tema muy espinoso éste). Insisto, ganan todos. La afición también, porque entrar a un campo de fútbol con la predisposición a poner la despiadada lupa de la crítica sobre un futbolista, a veces olvidando por completo el juego y sus circunstancias, es tan injusto como insano... y absurdo.

Ganan los compañeros, sí. Gana un vestuario dividido, como la afición, entre los proCasillas y los antiCasillas. Que los hay... (y qué contarles de las espinas de este otro asunto). Gana el presidente, sí. El tema del capitán del Real Madrid ha sido uno de los grandes quebraderos de cabeza que ha tenido Florentino Pérez durante sus dos mandatos en el club. Un desgaste mal calculado e insoportable.

Pero sobre todo gana el entrenador, el nuevo entrenador. Rafa Benítez. Menudo marrón le esperaba con los brazos abiertos para recibirle. Menuda presión se ha quitado de lidiar.

En la maleta de la marcha de Iker Casillas va un problema resuelto... precisamente por el cambio de aires. Quedándose, jamás hubiese hecho otra cosa que seguir hurgando en una herida por la que nunca tendría que haber pasado. SANIKER HA SIDO demasiado grande como para haberle sometido a este último Vía Crucis madridista.

Si nada más haber levantado la Décima se hubiese marchado...



Saber “leer el partido” en el día a día



Alberto Dorado Suárez
adorado@jccm.es

Buscar la excelencia en el día a día de una organización es una tarea muy compleja para cualquier trabajador y más si éste es el responsable del grupo. Si somos los responsables para que dicha tarea se consiga entre todos, el problema se multiplica de manera exponencial. Sin embargo, dicha situación se puede corregir si somos capaces de entender y ver lo que otros no ven y podemos facilitar el desarrollo colectivo analizando y ayudando a cubrir las distintas necesidades de la organización de manera continua. Conectar la empatía y la ética a la vez que se es capaz de entender lo que otros solo ven, ayudando a crear una visión compartida (ya sea para ese momento, ese día o para el futuro), contribuyendo para que todo fluya de una manera natural y armónica, sin perder de vista que se haga de una forma eficaz y eficiente, son rasgos de gestores que saben “leer” el día a día de una organización. Esa mirada “entre líneas”, con la que se entienden las distintas relaciones y situaciones que se producen dentro de la organización, puede llegar a ser el motor, la motivación, que contribuya a mejorar el funcionamiento de las personas y sus comportamientos. Algo totalmente complementario con otras cuestiones básicas como pueden ser el

desarrollo del trabajo en los distintos procesos o la mejora de la gestión por competencias.

Algunas personas dicen que las cosas las vivimos dos veces. Una, con lo que pasa y otra, con lo que vemos. Al igual que sucede con la música, que hay personas que oyen y otras que además la escuchan, la entienden y la interpretan, con los gestores ocurre algo similar. Si nos centramos en los que escuchan, encontraremos a gestores que facilitan a la organización la comprensión de lo que pasa, y ayudan a verlo y entenderlo al resto. Son los que obtienen el máximo provecho de cada momento, los que en el argot deportivo se denomina como los que “saben leer el partido”.

Aunque esta visión para entender la lógica interna de una organización la deberían tener todos los trabajadores, lo cierto es que muy pocos disponen de ella. En el mundo del deporte el concepto se reserva sólo para los entrenadores y para los jugadores clave que dentro de una situación real de juego saben interpretar en cada momento todas las variables para ponerlas al servicio del grupo y del logro de sus objetivos.

Saber “leer” el día a día en una organiza-

ción supone ser un experto en identificar estados de ánimo, individuales o grupales, en anticiparse a los conflictos o en proponer nuevos escenarios para mejorar, creando valor en cada una de estas circunstancias. El valor de estas personas garantiza saber manejar las situaciones de incertidumbre o facilitar la gestión de los cambios, mientras se estimula e inspira al grupo para que nuestra entidad crezca.

Es de un gran valor en cualquier entidad asumir la responsabilidad de facilitar las condiciones, aunque en ese momento no sean las mejores, para el logro de los objetivos de la persona y del grupo, así como para que la organización se adapte a las peculiaridades de cada entorno en función de las distintas demandas. Las personas con estas capacidades deben realizar un diagnóstico de cada situación casi de manera permanente. Y su día a día se basa en la empatía, en entender a los demás, actitud con la que se suele generar en su entorno un clima de confianza y una energía positiva en la organización que fortalece los instrumentos de cooperación y convergencia ante posibles desajustes o sobrecargas en cada momento. Son gestores que ayudan a hacer cumplir lo que sugería Mark Fisher al decir que “Las personas que >>>



“las cosas las vivimos dos veces. Una, con lo que pasa y otra, con lo que vemos. Al igual que sucede con la música, que hay personas que oyen y otras que además la escuchan, la entienden y la interpretan, con los gestores ocurre algo similar.”

a de las organizaciones deportivas

“No digas que no puedes hacer esto o aquello, pregúntate cómo hacerlo”.
Robert Kiyosaki

pierden el tiempo esperando las condiciones perfectas para que todo encaje, jamás consiguen hacer nada” y plantean, si es necesario, que ¡el momento ideal para la acción es ahora!. Es decir, hacen que las cosas sucedan en cada momento, que fluya la organización. Son personas que piensan diferente dentro de la organización y ayudan a que otros lo hagan para ver oportunidades en lugar de ver sólo problemas.

Este modo de entender y llevar a cabo la gestión, alineando los distintos recursos, es propio de gestores que disponen de lo que algunos autores denominan como pensamiento lateral. Aportan una forma de ver las cosas con la que se pueden producir comportamientos e ideas que estén fuera del patrón de pensamiento habitual. Las personas que trabajan con este patrón de pensamiento pueden proyectar mayor visión estratégica a la organización, ayudar a que la organización se anticipe a lo que va a suceder y contribuir a incorporar otra manera de hacer las cosas gestionando el potencial innovador de una manera simple. Suelen ser los responsables de ir añadiendo nuevas formas de hacer las cosas en el día a día y de encontrar nuevos sitios donde mirar, motivando a los demás y generando compromisos con la organización y sus objetivos. Encontrar motivos para la

acción, razones para pasar de espectador a actor, son las consecuencias de interactuar con ellos.

En el mundo del deporte necesitamos personas que ayuden a cambiar las inercias tradicionales por otras más positivas y eficaces, si bien esto no es una tarea fácil. Todos somos víctimas en nuestras organizaciones de la tendencia para acomodarse del ser humano en general. El principal riesgo de las entidades que no son capaces de cambiar la sensación de seguridad por el deseo de búsqueda de una situación mejor es que la rutina, la desidia, la desmotivación, en definitiva, “El día de la marmota” se instale en la vida de dichas organizaciones.

Es probable que cualquier gestor trate de intentar leer el sentido de su organización, de ver aquello que resulta invisible para los demás. Si lo hace con éxito, en su día a día, quizás también deba asumir la responsabilidad de cambiar la forma de gestionar. Crear el futuro no sólo supone ayudar a pensar de esta forma a los demás, sino también poner en práctica ese pensamiento. La organización gana, ya que pasará del vamos a hacer al hemos hecho juntos y, además, logrando los objetivos propuestos. ◀

“En el mundo del deporte necesitamos personas que ayuden a cambiar las inercias tradicionales por otras más positivas y eficaces, si bien esto no es una tarea fácil.”



La incorporación de la EMS como herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas, ha tenido una gran aceptación en los mercados del fitness y la estética, habiéndose producido una gran proliferación de centros especializados en entrenamiento personal que utilizan esta tecnología, así como establecimientos de todo tipo (peluquerías, supermercados...) que han comprado un equipo y se han decidido a realizar este tipo de actividades.

Actualmente hay dos tendencias enfrentadas, la de aquellos que defienden y promueven el uso de la EMS para lograr mejoras en las cualidades físicas básicas y mejoras de la salud. Y aquellos que consideran que la falta de estudios concluyentes y la falta de regulación respecto a su aplicación, hace de este tipo de tecnología un riesgo innecesario para las personas.

Los avances en la tecnología, y sus aplicaciones en el entrenamiento y la salud, nos presentan escenarios no valorados hasta ahora, pero aún más importante es saber cómo utilizarla para lograr los máximos beneficios y los mínimos riesgos para sus clientes.

Estamos en un momento en el que el mercado sigue creciendo, pero sólo aquellos que apuesten por la formación, especialización y la profesionalidad de sus entrenadores, podrán seguir creciendo en los próximos años.

Beneficios de la EMS

Los beneficios del uso electroestimulación son muchos, enumerados uno a uno nos producirán un interesante lista, pero lo que deriva de esta enumeración es muy importante ya que los beneficios no son excluyentes entre sí, sino que se suman uno a otro cada vez; y es ese efecto sumatorio que se produce cada vez que aplicamos la electroestimulación muscular el que proporciona sus resultados sorprendentes. Sus principales ventajas son las siguientes:

1. Importante ahorro de tiempo

Se puede trabajar todo el cuerpo de manera simultánea. La posición de inicio básica está desarrollada para estar activo de manera voluntaria aunque sea de manera isométrica, aunque nos centremos en alguna zona de manera específica.

2. Reequilibrio muscular

Tecnología aplicada al servicio de la Salud: EMS Electro Estimulación Integral Activa (II)



Alvaro Fernández Rodríguez
Manager Fast Fitness SL
Director S240 Sports Club

El impulso se transmite por igual a ambos lados del cuerpo por lo tanto mejora el balance muscular.

3. Mínimo o nulo riesgo de una lesión ósea, ligamentosa o tendinosa

Hay implicación articular pero no compromiso articular, no se vencen palancas; esto hace que se minimice mucho el riesgo de lesión, existen microimpactos gracias a la EMS (*combatir osteoporosis), ayuda a realizar ejercicio a la gente que no puede realizarlo de manera convencional.

4. Rehabilitación muscular

Reequilibrar musculatura y rehabilitar. Esta especialmente indicado para personas con problemas de espalda, especialmente zona lumbar (hernias, circulo-vicioso). Se produce una estabilización a través de musculatura profunda y reequilibrio.

5. Recuperación funcional de lesiones

Importante en Pre y postoperatorio: Permite no perder tono muscular con ejercicios isométricos con muy poca amplitud articular.

6. Demora de la fatiga muscular

Existe un agotamiento mental inherente a toda actividad deportiva que no aparecerá con la electroestimulación (SNC).

7. Mejora de la capilarización y vascularización

Aumenta la permeabilidad de los tejidos.

8. Acelera la pérdida peso y de tejido adiposo

Esto sucede debido a lo que se denomina efecto "afterburn" (después de un ejercicio intenso el cuerpo aumenta su metabolismo durante un tiempo, consume más energía y quema más grasa) y al exceso de consumo de oxígeno post ejercicio o ECOPE (en inglés, EPOC); que se desencadena gracias a nuestro método de trabajo.

Haciendo que durante las 72 horas posteriores a la sesión de entrenamiento el cuerpo tenga una "deuda de oxígeno" haciendo que no solo se quemen más calorías, sino que se quemen más grasa. (HIIT).

9. Previene la osteoporosis

Previene y frena su progresión. A lo largo de su vida no han sido capaces de alcanzar pico de fuerza máxima, con nuestro sistema somos capaces y podemos revertir el proceso de degenerativo.

10. Reduce y ayuda a eliminar la celulitis

La celulitis siempre no siempre va asociada a sobrepeso u obesidad (factor genético, mujeres) Existen 4 estadios o niveles de celulitis. Los estadios 3 y 4 solo se pueden eliminar quirúrgicamente (liposucción). Sin embargo en los estadios 1 y 2 si es tratable con ejercicio y electroestimulación.

11. Mejora todos los parámetros relacionados con la fuerza muscular

>>



Al poder estimular las diferentes fibras musculares podemos trabajar todos los parámetros relacionados con la fuerza: fuerza resistencia, fuerza máxima, potenciación...

12. Mejora tanto de la capacidad aeróbica como anaeróbica

Produce adaptaciones que, en ausencia de estímulo, aumentan el rendimiento.

13. Aumento de la respuesta y tiempo de contracción muscular

Gracias a nuestro método conseguiremos reclutar más unidades motoras, pero lo más importante es que seremos capaces de reclutarlas de manera más eficaz y eficiente. Conexión inter e intra muscular.

14. Aumento del metabolismo basal

Efecto afterburn, ECOPE y deuda de oxígeno.

15. Mejora de patologías asociadas al síndrome metabólico

Obesidad, HTA, sobrepeso y diabetes-

16. Aumento de propiocepción muscular

A nivel general: mejora esquema corporal, mayor conciencia corporal al notar estímulo y somos capaces de hacer partícipe al cliente de manera voluntaria.

Es vital trabajar en este sentido para conseguir que el cliente/paciente sea capaz de reclutar un mayor número de

“con la electroestimulación se pueden estimular más de 300 grupos musculares simultáneamente y de manera activa usando impulsos eléctricos.”

unidades motoras de manera voluntaria.

Contraindicaciones EMS

Las contraindicaciones de la electroestimulación destacamos:

1. Mujeres embarazadas

2. Personas que lleven marcapasos

El nodo sinusal trabaja en 1600Hz, el máximo con la electroestimulación integral activa usando el equipo de F.A.S.T. es de 100Hz.

3. Personas que padezcan epilepsia

(patologías del sistema nervioso).

4. Personas con implantes metálicos de gran tamaño.

Al ser onda galvánica no se puede con implantes de acero quirúrgico ya que provoca efecto térmico (quemaduras internas). Si es de titanio si puede ya que es antitérmico.

5. Tumor latente: Se produce una gran activación metabólica. Aumenta riesgo de metástasis

6. Prolapsos (desplazamiento de órganos, falta de alineación de las válvulas del corazón, etc)

7. Trastornos autoinmune. Puede acentuarse (ej: artritis reumatoide).

8. Flebitis activa o no controlada: Si presenta tratamiento de varices no puede entrenar (vasoconstricción, dilatación y termorregulación), si está controlada no pasa nada. (Flebitis: Inflamación de la pared de una vena).

9. Hipertiroidismo. Al haber mucha implicación metabólica esta desaconsejado. Con hipotiroidismo (en fase controlada) si se puede.

10. Implantes de silicona: se desactiva la zona (inactivamos grupo muscular) lo trabajamos de manera activa, riesgo de desplazamiento o de fisura.◀

Fuentes. Manual Técnico Entrenadores Nivel I Fast.

SABEMOS DÓNDE ESTÁN LOS NO-CLIENTES EN LOS CENTROS FITNESS ?

Autores: Rodríguez-Cañamero, S.; García-Unanue, J.; Fernández-Luna, A.; Burillo, P.; Felipe, J.L.; Sánchez-Sánchez, J.; Ubago, E.; López, J.; Villacañas, V.; Gómez-González, C.; Colino, E. y Gallardo, L.

Grupo IGOID, Investigación en la Gestión de Organizaciones e Instalaciones Deportivas. Universidad de Castilla-La Mancha

La percepción de la actividad física y deportiva ha evolucionado en los últimos años, hasta basarse en una conceptualización de una práctica de actividad física y deportiva para todos orientada hacia estilos de vida saludable. Por ello, el tipo consumo de servicios deportivos se ha ido modificando, hacia una actividad deportiva libre y no reglada, tratando de alcanzar siempre objetivos más afines a la salud, ocio y recreación. Tanto es así, que los últimos datos publicados por el Eurobarómetro, en 2014, puntualizan que la razón principal por la que la gente realiza actividad física es para mejorar la salud (62%), seguido de mejorar la aptitud (40%), descanso (36%) o por diversión (30%).

Actualmente, la frecuencia con la que los ciudadanos europeos practican

actividad física está cambiando positivamente, ya que únicamente el 40% de estos la realiza una vez al menos por semana. Este cambio viene auspiciado y apoyado por el cambio de mentalidad anteriormente mencionado, ya que la sociedad está cada vez más preocupada de que un estilo de vida sedentario les provoca innumerables deficiencias en su día a día, al igual que se ha llegado a convertir en una de las principales causas de mortalidad en el mundo. Según el reciente informe de *"The economic cost of physical inactivity in Europe"*, presentado en junio de este mismo año por ISCA y Cebr, el coste de la inactividad física en la Unión Europea, derivado del tratamiento de enfermedades que se podrían evitar con actividad física y deportiva, asciende a los 84.000 millones de euros al año. El mismo informe estima que la cifra en

España es de 6.612 millones de euros.

Esta situación está desencadenando un aumento continuado en el número de clientes en centro deportivos y fitness. Por ello, es cada vez más importante la necesidad de crear conciencia deportiva, poniendo en valor los beneficios que reporta la práctica de la actividad física para la población.

Sabiendo que el sector del fitness da cabida a más de 130 millones de clientes al año, podemos decir que se ha convertido en uno de los referentes y precursores de la actividad física y estilos de vida saludables. Así, este sector ha ido moldeando el concepto de gimnasio tradicional en las últimas décadas, derivando en un sin fin de tipologías de centros y modelos de negocio: low-cost, medios y Premium. De esta manera se da respuesta a las

“cada vez es más importante la necesidad de crear conciencia deportiva, poniendo en valor los beneficios que reporta la práctica de la actividad física para la población.”



“los últimos datos publicados por el Eurobarómetro, en 2014, puntualizan que la razón principal por la que la gente realiza actividad física es para mejorar la salud (62%), seguido de mejorar la aptitud (40%), descanso (36%) o por diversión (30%).”

nuevas demandas de unos clientes cada vez más exigentes y que reclaman un servicio de calidad para mejorar su nivel de actividad física y de bienestar personal.

Por ello, para entender actualmente el sector, hay que partir de que se está produciendo un cambio de tendencia, tanto en la práctica de la actividad física, como en los modelos de negocios, incluyendo modelos de gestión para el cliente en activo y el no-cliente. Estos cambios están orientados siempre a garantizar una mejor experiencia al cliente de todos los centros de fitness, así como atraer a otros nuevos.

De este modo, el sector del fitness se ha convertido en un gran negocio en el que se ponen de manifiesto intereses económicos, sociales y profesio-

nales. Esto ha supuesto que hayan tenido que adaptar sus políticas, e ir reinventándose para lograr satisfacer las necesidades de los clientes. El cliente está mucho más informado, y dispone de un mayor número de ofertas con las que poder ocupar su tiempo libre y ocio dedicado a la práctica deportiva, ya sea dentro de una instalación, o en cualquier otro lugar donde realizar entrenamiento por su cuenta.

Hoy en día la viabilidad del sector pasa por la captación de nuevos clientes, pero más aun si cabe, de la fidelización del mayor número de clientes ya existentes, ya que estos son los mejores promotores del sector. Tanto es así, que gran parte de las partidas presupuestarias de los centros deportivos se están empezando a destinar al proceso de fidelización, con el fin de tratar de disminuir la media del 5% de

>>

“Un análisis sobre sus nuevos hábitos de actividad física”. Su objetivo principal es analizar el comportamiento, la intención y el nivel de práctica deportiva de los ex-clientes de centros de fitness una vez dejan de formar parte de su anterior centro”

rotación que se producen en los centros deportivos mensualmente.

En este sentido, se pone de manifiesto la necesidad de estudiar los motivos de baja de los clientes, al igual que analizar su comportamiento posterior, con el fin de entender el principal motivo por el cual quisieron causar baja. De esta forma ya no solo se tratará de dar solución a los motivos de baja, propiamente dichos, sino que se tratará de dar soluciones para que un cliente que abandone una instalación no caiga nuevamente en un estilo de vida sedentario.

Para dar soluciones a estas cuestiones, el **grupo IGOID**, en colaboración con Optimización Costes y Procesos (OCP), y con Matrix y Fundación de Vida Activa Saludable (FVAS) como patrocinadoras y promotoras, desarrollarán el proyecto de investigación titulado “¿Dónde se dirigen nuestros ex clientes? Un análisis sobre sus nuevos hábitos de actividad física”. Su objetivo principal es analizar el comportamiento, la intención y el nivel de práctica deportiva de los ex-clientes de centros de fitness una vez dejan de formar parte de su anterior centro. De este modo, se dará continuidad al proyecto que ya se realizó los últimos dos años, “**Bajas de clientes en centros deportivos 2013-2014**”, por lo que se seguirán apartando herramientas y soluciones prácticas para los gestores deportivos el sector del fitness. ◀

REFERENCIAS

Laboratorio de Gestión Deportiva - Facultad de CC. del Deporte. - Universidad de Castilla-La Mancha
Edificio OGI: Gestión de Infraestructuras (puerta trasera) - Campus Tecnológico Fábrica de Armas.
Avda. Carlos III s/n - 45071 TOLEDO
Tfno: (+34) 925268800 Ext. 5544
www.igoid.es

Estos son nuestros últimos trabajos:
Las piscinas en 360º: consejos y propuestas para su correcto diseño, mantenimiento y explotación
Influence of different sports on bone mass in growing girls
Using action research to achieve the implementation of cost accounting in municipal sports services
Perceived health problems, chemical treatment and swimming pools



La Roja, el color deportivo de todos los españoles

NO HAY UNA ACTIVIDAD QUE DE UNA MANERA TAN ROTUNDA - Y A VECES TAN VIOLENTA - INFLUYA EN EL SENTIR COLECTIVO DE UN PAÍS



Manuel Zambrana

En el estupendo libro del profesor Francisco Alcaide, “Fútbol Fenómeno de Fenómenos”, se describen ininidad de anécdotas de la importancia e influencia que tiene el fútbol en la política, en la economía y en el ámbito social de un pueblo. Incluso en sus sentimientos y su manera de actuar según le vaya el asunto deportivo.

Lo que es indudable es que no hay una actividad que de una manera tan rotunda - y a veces tan violenta - influya en el sentir colectivo de un país. Un ejemplo, las portadas que han suscitado el último fichaje frustrado (De Gea) del Real Madrid. Que el diario marca sea el periódico más leído, por cierto, el preferido del Presidente del Gobierno, también invita a reflexionar.

Un impacto político fundamental que propició el fútbol, en la triste y gris España de los 50 aconteció el 2 de julio de 1959 con el famoso gol de Zarra a Inglaterra en el estadio Maracanã. En palabras del Presidente de la Federación Armando Muñoz Calero - que había estado en la división azul - en radio nacional, dirigiéndose al Jefe del estado, exclamó lleno de ardor patriótico: “tengo el honor y la inmensa satisfacción de comunicar a su excelencia el Generalísimo Franco que hemos vencido a la pérfida Albión”.

Pero vayamos al título de este recordatorio histórico. Sobre las dudas del color de la camiseta nacional de la selección española de fútbol, “la roja” y las contradicciones que se han suscitado, volviendo a utilizar el deporte, los colores y símbolos nacionales, desde el sectarismo político tan de moda últimamente, hay que decir que leyendo el estupendo trabajo del profesor citado, se deja claro el origen rojo de la camiseta de fútbol de la Selección Española. Fue el marqués de Villamejor quien diseñó la citada prenda para la primera participación nacional en los Juegos olímpicos de Amberes. De 1920. En el período de 1939-1945, denominado, como nos recuerda el doctor Alcaide, período azul fue sustituida por una de color azul para fulminar cualquier tipo de duda política y más en consonancia con las tendencias azuladas de los años cuarenta.

En 1947 se recuperó el color rojo tradicional del uniforme de la selección española. ◀



Ángel Lafita (Zaragoza, 7 de agosto de 1984) vuelve a sentirse futbolista tras una rotura de cruzado que le ha tenido más de ocho meses apartado de los terrenos de juego. Hemos hablado con él y nos ha contado cómo se encuentra, además de repasar toda la actualidad del Getafe CF.

ANGEL Lafita



PAOLA ABRIL

DC. *Hola Ángel, muchas gracias por atendernos. Lo primero y principal, ¿cómo está tu rodilla?*

R. Perfecta. La lesión está olvidada y estoy con muchas ganas de competir, de jugar y de sentirme futbolista, volver a hacer lo que he estado haciendo toda mi vida, que es lo que más me gusta.

DC. *¿Cómo afronta un deportista profesional una lesión de este tipo?*

R. Creo que lo más importante es el tema psicológico, porque físicamente siempre vas a trabajar con gente muy profesional que va a estar encima de ti, pero en el tema mental eres sólo tú. Tienes que saber que no te puedes hundir, hay momentos mejores y momentos peores, porque es una lesión muy larga, pero creo que teniendo la madurez suficiente se afrontan mejor las cosas. Hay que saber que esto es una carrera de fondo, ser consciente de lo que ha pasado y no arrepentirse de si has hecho o dejado de hacer algo.

DC. *Hace muy poquito que volviste a jugar, y encima, con gol. ¿Cómo te sentiste en ese momento?*

R. La verdad es que fue un momento

“en cuanto el equipo coja la dinámica y consiga algún resultado bueno, las cosas empezarán a ir rodadas”



muy bonito, volver después de tanto tiempo y hacerlo marcando es inmejorable, aunque hubiera sido redondo si hubiera servido para puntuar, pero no siempre se puede tener todo. Pero bueno, me sentí muy bien, con muchas ganas, volver a competir era la meta que tenía y lo pude hacer en partido oficial.

DC. Pese al mal comienzo del equipo, ¿crees que hay unas expectativas más altas que las del año pasado?

R. Yo creo que hay mejor plantilla, por lo menos más compensada. Es cierto que ha habido muchos cambios en el equipo y en el club, y es normal que al principio cueste, pero creo que en cuanto el equipo coja la dinámica y consiga algún resultado bueno, las cosas empezarán a ir rodadas.

DC. ¿Qué tal está siendo la adaptación de los nuevos fichajes al vestuario?

R. Buena, es gente muy joven, con ganas de aprender y mucha ilusión, y es buena gente, que al final es lo importante. Yo siempre digo que cuando no eres un Madrid, Barcelona, Atlético, Valencia o Sevilla, el vestuario es muy importante. Cuando se ponen mal las cosas hay que tirar de vestuario, de unión. Creo que eso lo tenemos, y es un factor muy importante cuando luchas por la permanencia.

DC. Hablando de la permanencia, este año se acerca una lucha durísima por mantener la categoría. ¿A qué equipos ves como rivales más fuertes por el objetivo?

R. Realmente, creo que hay tres ligas muy diferenciadas: por una parte, Barcelona y Madrid, que están a otro nivel. Por otra, Atlético, Valencia, Sevilla e incluso Villarreal, que luchan por Europa. Y después, estamos el resto. En un año entero pueden pasar muchas cosas, si te viene una mala dinámica ya no sólo entran los jugadores que puedas tener, ni el cuerpo técnico, es saber manejar todo eso. Creo que todo el mundo partimos con las mismas opciones y ahora es cuestión de pelear.

DC. El año pasado tuvisteis tres entrenadores. Este año ha llegado Fran Escribá. ¿Qué aporta al equipo? ¿Habéis notado muchas novedades?

R. Creo que aporta mucha personalidad. Ha cambiado el club en gran parte, le han dado libertad en muchos aspectos, y se está notando, creo que es bueno tanto para la entidad como para el equipo, y creo que es un entrenador con muchas cosas buenas y mucho de lo que podemos aprender los jugadores. Sí es cierto que hace falta un periodo de integración, pero estoy convencido de que en cuanto consigamos un par

de resultados buenos, se empezará a notar su mano.

DC. Hay varios futbolistas de filial que están compitiendo ya con el primer equipo. ¿Eres partidario de dar oportunidades a gente joven para empezar a rodarse en 1ª División?

R. Sí, sin duda. Creo que es necesario, y especialmente en el fútbol actual. A día de hoy no hay tanto dinero como había antes, y hay que ser consciente de que la cantera va a tener un papel muy importante en todos los clubes. Hay que invertir en ellos, trabajar la cantera. Hay gente muy buena que creo que si se les da oportunidades se pueden hacer como jugadores. No de la noche a la mañana, pero creo que con continuidad, hay jugadores muy buenos que con ganas, ilusión y aprendiendo de la gente veterana pueden ser importantes para noso-

tros.

DC. En un terreno más institucional, y económico, ¿cómo ha cambiado la situación del club y de los jugadores en los últimos meses?

R. Bien, ha habido un punto de inflexión en el club este verano, se ha llegado a una estabilidad muy importante, era necesario tanto para la entidad como para la plantilla. Ahora es cuestión de responder. Ha respondido el club, y nosotros lo hicimos todos estos años, no ha sido fácil, sobre todo en las últimas jornadas de liga. Pero bueno, es cuestión de ir de la mano, como estamos haciendo, y seguir peleando por quedarnos en Primera cuantos más años mejor.

DC. Para terminar, dinos un deseo para esta nueva temporada.

R. La permanencia. Cuanto antes, si puede ser. ◀

“creo que hay tres ligas muy diferenciadas: por una parte, Barcelona y Madrid, que están a otro nivel. Por otra, Atlético, Valencia, Sevilla e incluso Villarreal, que luchan por Europa. Y después, estamos el resto. En un año entero pueden pasar muchas cosas.”



Aprende, chaval



Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

A ver cómo se lo explico. Los periodistas somos una raza extraña. Anómala casi por genética. Atípica, vaya. Siempre reclamamos noticias jugosas. Queremos que la realidad nos regale titulares atractivos y nos quejamos si la anodina actualidad nos aplasta con su inquebrantable moderación. Por eso Gerard Piqué mola. No se corta. Actúa tal y cómo es él, campechano y directo, para bien y para mal. Parece un colega de la cuadrilla delante del micrófono o en medio de un estadio. Uno di noi. Mola, ¿eh? Pues no. No mola. A mí no.

Y no debería decir esto, porque cada vez que el muchacho de Shakira decide po-nerse en marcha, la maquinaria mediática del fútbol se acelera, genera audiencias y, con ello, dinerito fresco para el bolsillo de todos los que vivimos de esto. Pero verán (y de ahí lo de calificar al periodismo de raza extraña), yo prefiero dejar que el angelito de mi conciencia gane al demonio y reclamar sentido común. Aparcar mi profesión y solicitar gnosís cívica al bueno de Piqué y a todas las estrellas del balón.

Ya. Es verdad que sus últimas polémicas (que sí Kevin Roldán, los pitos de la selección, sus guiños catalanistas, su declarado y sincero antimadridismo...) dan vidilla a un fútbol, el moderno, excesivamente correcto en las formas y el fondo. Pero es que yo prefiero el aburrimiento a la polémica, la rutina a la excepción. Lo prefiero al fútbol en el que me crié. Un fútbol de otros tiempos en el que era normal ver como un presidente de dudosa honra abofeteaba a otro dirigente en la sede de la Liga. Ése en el que los ultras campaban a sus anchas por las gradas o era normal observar como las estrellas del balompié se marchaban con las piernas rotas a casa después de partidos calentados en las previas con declaraciones incendiarias contra el enemigo.

Afortunadamente aquello es pasado. Somos otros. La sociedad avanza. La civilización y sus formas de ocio (como el fútbol), también. Por fin hemos aprendido que la mejor manera de tratar el deporte como espectáculo es respetando al otro, cuidando más que nunca las formas de sus protagonistas para así evitar que el altavoz de sus pasiones se multipliquen entre la masa de aficionados que les jalean. Educación, en definitiva. Lo que le falta de vez en cuando a ese muchacho gamberro llamado Piqué. Aprende, chaval, que por mucho que te lo pida el cuerpo, no puedes ser el mismo en público que en privado. Por el bien de todos, la bufanda y las coñas, para casa. Lo agradeceremos. Aunque los periodistas perdamos titulares jugosos, ganará el fútbol y la sociedad. Piénsatelo.

“LA PISCINA CUBIERTA MUNICIPAL DE VILLANUEVA DE LA CAÑADA CELEBRA SU X ANIVERSARIO”

Este mes de octubre se cumplen diez años de la inauguración de la Piscina Cubierta Municipal de Villanueva de la Cañada, una instalación deportiva única por el diseño del edificio que la alberga y por ser, todavía hoy, la primera piscina de titularidad municipal en la Comunidad de Madrid con un vaso específico para saltos. Un millar de personas pasa, de media al mes, por la instalación durante los diez meses que permanece abierta al año. El 74% son usuarios de la piscina y el 26% restante de las cuatro salas deportivas que también acoge el edificio,

ubicado en el número 4 de la avenida de Mirasierra. Forma parte del Complejo Deportivo Santiago Apóstol, donde también se encuentran el Campo de Fútbol Municipal así como el Polideportivo Santiago Apóstol con su pabellón cubierto, la piscina de verano y las pistas de Tenis y Pádel.

“Fue para Villanueva de la Cañada un proyecto muy importante pues con su puesta en marcha dábamos la oportunidad a los vecinos de practicar natación durante todo el año, y no sólo en verano, a la vez que nos dotá-

bamos de nuevos espacios mucho mejor equipados para la práctica de otras disciplinas como la Esgrima”, explica el alcalde, Luis Partida, quien destaca los beneficios que para la salud tiene hacer deporte en general y la natación en particular.

El coste del edificio, diseñado por los arquitectos José María Churtichaga y Cayetana de la Quadra-Salcedo, rondó los cinco millones de euros. Parte de ellos financiados a través del Plan Regional de Inversiones y Servicios de la Comunidad de Madrid (PRISMA 2001-2005). El edificio tiene una >>

“En la instalación actualmente se imparten un total de 22 actividades deportivas. De éstas, catorce son acuáticas y el resto son las que se imparten en las cuatro salas con las que cuenta el edificio: Esgrima, Artes Marciales, Mantenimiento y Musculación”



superficie construida de unos 5.100 metros cuadrados (sótano, planta baja y planta alta).

Pionera y única

La Piscina Cubierta cuenta con tres vasos para la enseñanza donde también se llevan a cabo competiciones a nivel local y regional. Es el vaso dedicado a la enseñanza de saltos lo que la hace única pues en la Comunidad de Madrid sólo hay otra piscina, el Centro de Natación M86, con un vaso de saltos de titularidad pública pero es regional y no municipal. Esto ha hecho posible que Villanueva de la Cañada cuente con una Escuela Municipal de Saltos y un Club de Natación. Aunque la principal actividad en este vaso se centra en la enseñanza de saltos, en él también se organizan durante el año bautismos de buceo pues tiene las características de profundidad idóneas (3,80 metros).

Actividades y usuarios

En la instalación actualmente se imparten un total de 22 actividades deportivas. De éstas, catorce son acuáticas y el resto son las que se imparten en las cuatro salas con las que cuenta el edificio (Esgrima, Artes Marciales, Mantenimiento y Musculación). En cuanto a los usuarios, sus edades oscilan entre 1 y 80 años. En el caso de las actividades acuáticas,

el mayor porcentaje de usuarios se da entre aquellos que tienen entre 6 y 10 años, seguidos de la población adulta con edades entre los 26 y 40.

Sin embargo, en el caso de las actividades de sala, el grupo mayoritario es el que tiene entre 41 y 64 años de edad, seguido del colectivo de entre 17 y 25 años. Por otro lado, en cuanto al uso de la instalación por parte del colectivo masculino y femenino, el porcentaje de féminas que la utiliza de media es ligeramente mayor tanto en las actividades acuáticas como de sala.

Puertas Abiertas

Con motivo del décimo aniversario el Ayuntamiento invita a los vecinos, del 28 de septiembre al 4 de octubre, a disfrutar gratis de las distintas actividades y jornadas de puertas abiertas que se llevarán a cabo en la instalación. Además, el día 3 de octubre, a partir de las 11:00 horas, tendrán lugar las exhibiciones de los alumnos de Natación, Sincronizada y Saltos.

También están previstas clases abiertas de Esgrima para la población infantil así como de Yoga, Pilates y Mantenimiento Físico para la población adulta. A partir de las 16:00 horas, tendrá lugar una fiesta acuática con hinchables y gymkhanas para los más pequeños así como una Master

“fue para Villanueva de la Cañada un proyecto muy importante pues con su puesta en marcha dábamos la oportunidad a los vecinos de practicar natación durante todo el año, y no sólo en verano”

Class de Aquafitness para adultos. El domingo 4 de octubre, desde las 10:00 y hasta las 14:00 horas, de nuevo abrirá sus puertas para el nado y baño libres.

Aquellos vecinos que lo deseen podrán fotografiarse en un photocal instalado para la ocasión y enviar las imágenes a la siguiente dirección: aniversariopiscina@ayto-villacanada.es. Con las fotografías se realizará un mural conmemorativo. ◀



Entrada principal de la instalación



La piscina dispone de vaso específico para saltos



Usuarios en una de las calles de la piscina

LIFE FITNESS PRESENTA ESTUDIO DE MERCADO SOBRE EL FITNESS EN 2015



Life Fitness, empresa perteneciente al Comité Benefactor del Círculo de Gestores Deportivos de Madrid, ha presentado el nuevo estudio del mercado del Fitness en España.

Un estudio de mercado que fue presentado en los últimos LFDay a los agentes del sector: gestores, entrenadores, y que ya está disponible para que te lo descargues de manera gratuita en <http://lifefitness-pro.es/>. También podrás acceder en esta página a un interesante vídeo resumen del estudio, en el que se destacan los aspectos más importantes de este exhaustivo estudio.

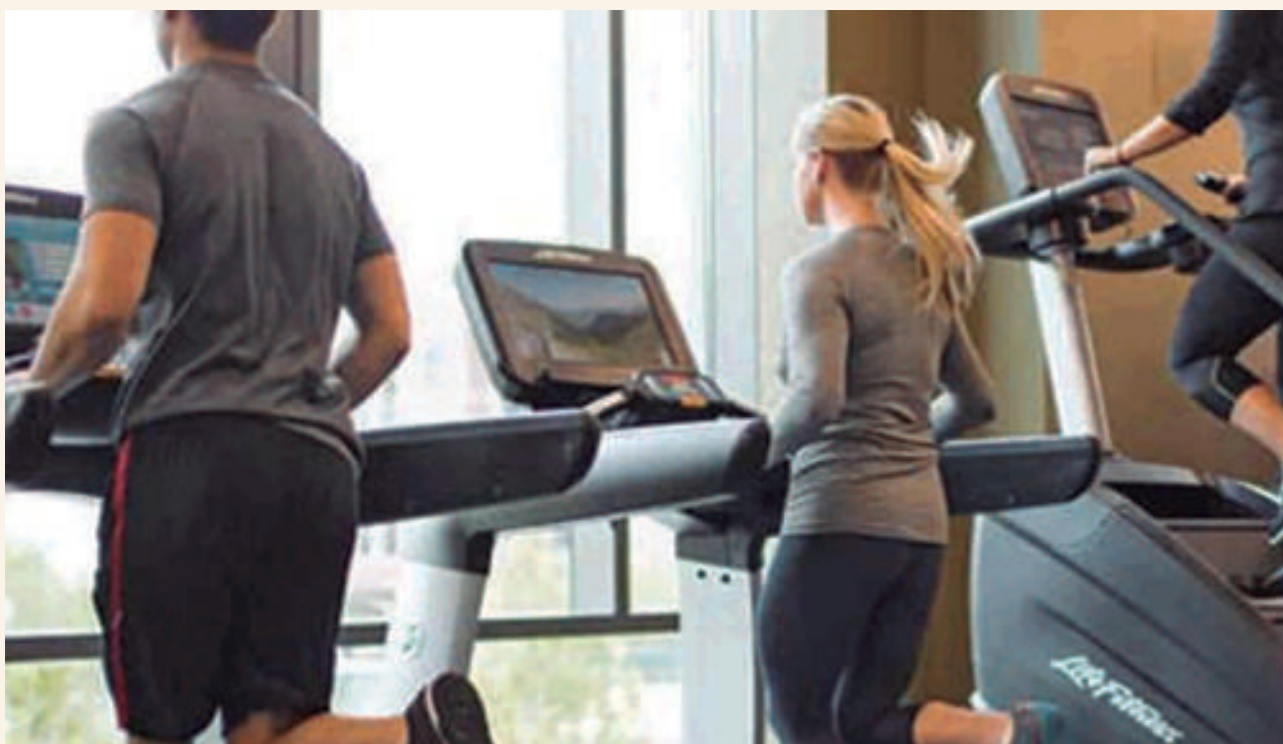
Life Fitness demuestra su interés por estar al día dentro del sector del fitness. Es un sector en auge, en constante cambio y siempre dispuesto a adaptarse a los nuevos tiempos.

España cuenta con 46,5 millones de habitantes, de los cuales 4,89 millones son socios de un gimnasio. Con 4.350 clubs repartidos en todo el país, la cuota media por socio es de 40 euros y el negocio total ha generado 2.134 millones de euros.

“Con 4.350 clubs repartidos en todo el país, la cuota media por socio es de 40 euros y el negocio total ha generado 2.134 millones de euros”

Los clubs pequeños son los que impulsan el crecimiento del mercado, por la cercanía, sus ofertas y el auge del deporte en España. Mientras la media europea de penetración de gimnasios es del 7,4%, en España esa cifra es un 10,2%, un 9% más que el año anterior.

Aumentan el número de empresas pero especialmente el de centros, por lo que en 2015, 39 empresas poseen 200 centros. ◀



grupoingesport



LifeFitness

Círculo de Gestores Deportivos de Madrid



SANTAGADEA



Fundado por y para los profesionales de la Gestión Deportiva, el Círculo tiene como fin, el que se reconozca la figura del profesional, ya sea Gestor Deportivo público o privado.

www.circulodegestores.com

email info@circulodegestores.com

f <http://www.facebook.com/CirculoGestores>

t @CirculoGestores

ACCIÓN ACCIÓN MARKETING COMUNICACIÓN MARKETING COMUNICACIÓN MARKETING Y ACCIÓN



Pablo Sánchez Buján

Hay un refrán español muy sabio que dice, **“A DIOS REZANDO Y CON EL MAZO DANDO”**. Este viene muy a cuento con lo que trataré de comunicar en el presente artículo.

Creo que el marco teórico del marketing, la comunicación, la promoción, el merchandising, etc., ya está muy estudiado y hay muy poco que añadir, pues, aunque cada día nos despertamos con nuevos escritos que parecen descubrir el mundo en el marco teórico de la gestión del deporte o de las empresas y centros deportivos, sin embargo, veo escasas diferencias con lo que ya decíamos y escribíamos hace más de 30 años.

En el mejor de los casos se estudia al usuario en el “mercado” más cercano y se diseñan actividades en línea con las necesidades de este. Dependiendo de si es un club, buscamos patrocinadores que ayuden a mejorarla economía del club.

A continuación nos fijamos en la **comunicación**, lo cual supone uno de los pilares fundamentales de clubes, federaciones y empresas deportivas. Y como siempre hacemos un plan de comunicación que sobre el papel excelente, siempre en base a los recursos que disponemos.

Hoy en día se dispone de diferentes y muy asequibles medios de comunicación: desde el diseño de una página web interactiva, hasta el empleo de internet, facebook y otros muchos medios para el envío de mensajes a medida, además de los medios tradicionales de prensa, radio, TV, revistas, etc., tanto en comunicación exterior como en comunicación interior.

Todo se va haciendo perfectamente, según las reglas del marketing, y ahora llega algo muy importante, la selección del personal adecuado para cada uno de los puestos necesarios; profesores, personal administrativo, de mantenimiento, limpieza y por

“ hoy en día se dispone de diferentes y muy asequibles medios de comunicación: desde el diseño de una página web hasta el empleo de internet, facebook y otros muchos medios para el envío de mensajes a medida”

supuesto al menos un director y coordinadores en las áreas de actividad más numerosas.

En Gimnasio, club o empresa deportiva se pone en marcha, y al principio arranca con las dificultades previstas. Pero al correr del tiempo unas empresas triunfan y otras fracasan, ¿Dónde está la diferencia?

El motivo del triunfo de unas y el fracaso de otras puede estar en cualquier momento de la elaboración del Plan estratégico y de marketing, desde un mal estudio de mercado a un mal diseño de las actividades, pero en la mayor parte de los casos abogo por la mala elección del Director o Responsable de la gestión del centro deportivo.

Un buen Directivo, estudiará y dará los pasos adecuados en cada fase de la elaboración del Plan o planes, pero sobre todo tendrá muy en cuenta dos cosas fundamentales: Los clientes, el personal de contacto y un Plan de actividades y comunicación continuo, a medida en base a la tipología de nuestros clientes.

Como dice JP Montaner en su blog, un primer paso es comunicar con el corazón:

“Si tú no eres el primer apasionado, tu mensaje no tendrá gran recorrido. Un mensaje, tiene que emocionar, motivar, encender y hacer reaccionar a su destinatario para que sea convincente. Si no despiertas pasión, no lograrás

captar el interés de tu audiencia”.

Sé claro y conciso: “Antes de difundir tu mensaje, debes perfilarlo. Piensa qué es lo que quieres decir, qué es lo importante, piensa, coge un papel, apunta todos los detalles que son imprescindibles y comienza a armar el esqueleto de tu comunicación. Una vez finalizado el mensaje, repásalo, comprueba que esos datos obligatorios están incluidos y queda claro que son los datos importantes.

Planifica bien la Comunicación y tendrás más probabilidades de éxito, pero no te olvides de analizar los resultados obtenidos, los impactos positivos que has logrado y hacer las correcciones adecuadas

Aun así, llevándolo todo muy bien sobre el papel, han sido muchos los centros deportivos o gimnasios que han fracasado en los últimos años, y en mi opinión es que los directores no han estado a la altura de la circunstancias; echan balones fuera como la subida del IVA, la llegada de la crisis, la introducción de los low cost, etc., pero ¿para qué están, para qué se paga a estos directivos si no es para llevar a buen puerto a su empresa?

Termino solo asegurando que en un porcentaje altísimo el fracaso ha estado en no haber sabido fidelizar a los clientes, pero esto ya es otra historia de la que se ha escrito mucho pero son pocos los que han sabido llevarla a buen “puerto”. ◀

“ Antes de difundir tu mensaje, debes perfilarlo. Piensa qué es lo que quieres decir, qué es lo importante, piensa, coge un papel, apunta todos los detalles que son imprescindibles y comienza a armar el esqueleto de tu comunicación. ”



MOYPE SPORT CON EL BALONCESTO ESPAÑOL



El Baloncesto Español, han sumado otro éxito contra Venezuela en el recién inaugurado Coliseum de Burgos. Moype Sport suministró e instaló el Pavimento deportivo de madera desmontable Speed-Lock, que tanto ha satisfecho a nuestros jugadores, que quedaron encantados con sus cualidades físico-deportivas. ◀

Más información en:
<http://www.moype.com/>

Nutri Sport
 www.nutrisport.es
 info@nutrisport.es

LÍDERES EN BEBIDAS

Gambu
 Fat Burners G
 Sport Drink ISO Limón
 Fit mineral
 Sport Drink ISO Fresh
 Fat Burners G
 Thermogenic

Self Improvement

REFLEXIONES PARA EL
CRECIMIENTO PERSONAL
DE LOS GESTORES

116. agradecimiento y prudencia

FXL

Me consultaba un colega que, tras un mes de asesor externo para un grupo de empresas, le acababan de nombrar director de Marketing, y que “varios componentes del equipo de dirección me han comentado el caso de una componente del mismo que trabaja en exceso - sin horario desde que prescindieron de un trabajador de su departamento - y con las negativas consecuencias que puede tener para ellos, pues, el dueño de la empresa esta muy contento con tal actitud y ellos quedan en entredicho al procurar cumplir su horario y no trabajar innecesariamente horas extra”. ¿Qué postura debía tomar nuestra colega? ¿Posicionarse y actuar contra ella como uno más del grupo? ¿Hablar con el dueño sobre el caso atendiendo a su condición de asesora? ¿Pasar de todo ello e ir por libre?

Como es habitual, siguiendo la teoría del Pensamiento Rápido, Pensamiento Lento, lo primero que se le ocurrió a nuestra colega fue aceptar la postura de los que habían confiado a ella tal información, pues, en sus palabras: “si no actúo como ellos, temo encontrarme desplazada del grupo, en el cual, también está la subdirectora”. Le pregunté por la persona en cuestión y me comentó que “me llevo muy bien con ella es muy buena profesional, ama de casa, con dos hijos y un marido muy comprometido con ella y los hijos, además, una mujer muy atractiva”. Por cierto, desde ese momento convinimos en denominarla “La guapa”.

Aproveché para reflexionar siguiendo el Pensamiento lento. Dado el poco tiempo que llevaba trabajando en esa empresa ¿Para qué enjuiciar y tomar posturas? ¿No sería mejor actuar como el que se entera de lo que le cuentan pero sin más? Bastaría con decir un ireally! o un ivaya, vaya! ¿Sería prudente hablar del asunto directamente con el dueño, o más bien una gran imprudencia? ¿No sería conveniente tomarse el tiempo debido para asentarse en la empresa, tener más datos y valorar las oportunidades para actuar prudentemente? Transcurrido el tiempo suficiente ¿No sería mejor hablar primeramente con “la guapa” antes que con el dueño/director de la empresa? Por cierto ¿Es que no hay una subdirectora para resolver el asunto? ◀

CLAVES PARA UNA COMUNICACIÓN EMPÁTICA

seducción **VS** persuasión





F. Xavier Lasunción
fxl.sportsquality@gmail.com
www.bcd-urisport.com

Recoge Daniel Coleman en su libro sobre liderazgo dirigido a directivos y gestores (*) una frase de un colega que puede venir muy bien a todos nosotros: "se contrata a los directivos por su intelecto y pericia empresarial y se les despide por su falta de inteligencia emocional". Y viene al caso esta idea porque la función directiva exige mucho más que los conocimientos técnicos sobre el negocio en el que uno está implicado; y las correspondientes habilidades técnicas operativas. Sin un saber estimular y coordinar a los componentes del equipo profesional, para que aporten sus conocimientos y esfuerzos, el fracaso del directivo o gestor, está cantado.

Evidentemente, la función de cualquier directivo de un equipo de personas, requiere el asumir disposiciones y aptitudes propias del liderazgo de personas, al igual que la adquisición de habilidades operativas que le ayuden a comunicarse eficazmente con su gente para que asuman y hagan lo que conviene a la empresa. Se trata de realizar la función de lo que yo me he atrevido a calificar "**Liderarlo funcional u operativo**" - para diferenciarlo del típico liderazgo social - a la vez que se entiende que es un liderazgo consecuencia del arte de convencer para conseguir la colaboración de los demás y, por tanto, alejado del "orden y mando". Por supuesto que, este tipo de liderazgo es compatible con cualquiera de los distintos tipos o estilos de liderazgo tradicionales - el visionario, o autoritario, el coach, el conciliador, el democrático, el ejemplizante, y el Coercitivo o dominante - porque lo importante es saber actuar en cada caso a tenor de lo que las personas y las circunstancias requieren.

Por otra parte, se acostumbra a decir que, "si tu propósito es convencer, suscita emociones, no razonamientos" pero debe quedar claro que con ello sólo se quiere remarcar la relevancia de las emociones. El arte de convencer siempre requiere de la razón, así como del dominio de las propias emociones - fruto de un alto nivel de entrenamiento en Fitness Emocional Personal - y del hábito de impactar en la parte emocional de los interlocutores provocando sentimientos positivos. Por cierto, y para evitar errores; en una conversión a escala profesional, no se trata de supeditar el mensaje - que siempre va dirigido a la parte racional del interlocutor - a la forma de transmitirlo orientada a suscitar emociones. Ambas exigencias son compatibles y el arte de la comunicación está en conformar el discurso cuidando

"LA FUNCIÓN DIRECTIVA EXIGE MUCHO MÁS QUE LOS CONOCIMIENTOS TÉCNICOS SOBRE EL NEGOCIO EN EL QUE UNO ESTÁ IMPLICADO: HAY QUE SABER ESTIMULAR E IMPLICAR A LOS COMPONENTES DEL EQUIPO PARA QUE APORTEN SUS CONOCIMIENTOS Y ESFUERZOS"

ambas partes, de forma que lo que va dirigido a la razón se conforme con palabras y formas poéticas que estimulen las emociones.

El liderazgo operativo exige, por tanto, del análisis y conocimiento del estado emocional de las personas a la vez que de las formas y herramientas con las que poder emocionar. Es por todo ello que conviene reflexionar sobre el poder y valor emocional que tienen las palabras, así como de las formas de utilización de las mismas, tanto en la comunicación verbal como en la escrita.

Complementariamente, se requiere adquirir el hábito de mantener relaciones empáticas con todos y cada uno de las personas de nuestro equipo de trabajo, tratando de establecer lazos con ellas por la vía de satisfacer intereses primarios y necesidades psicológicas básicas.

EL VALOR EMOCIONAL DE LAS PALABRAS

Al hablar de la seducción - e indirectamente, del valor emocional de las palabras - dice Alex Grijelmo (**) que "Quien logra dominar las sutilezas de los sonidos habrá adquirido el poder de crear belleza y expresarse con eficacia". ¡Y que importancia tiene la seducción para lograr una comunicación eficaz!, para captar la atención, sintonizar con el interlocutor, fascinarle, emocionarle y satisfacerle. Se trata de hacer todo lo contrario de lo que sucede en una comunicación persuasiva, tenaz e impositiva, que intenta conseguir el objetivo deseado en cada caso al margen de los intereses más íntimos del interlocutor.

La experiencia nos demuestra que, cualquier intento de persuasión sobre los demás, se fundamenta en un discurso que se dirige exclusivamente a la zona racional de quien recibe el mensaje, y acostumbra a provocar rechazo, resistencia y desconfianza: En cambio, un discurso seductor se dirige también a la zona emocional del receptor. No es tanto un discurso tratando de seducir simplemente con argumentos y la construcción razonada con los elementos técnicos del lenguaje que se emplean, sino, también, con las mismas palabras.

Sigue diciendo Grijelmo que, "La seducción por las palabras no necesita de la lógica sino que busca lo expresivo, aquellas expresiones que se adornan con aromas distinguibles" "Convince una demostración matemática pero seduce un perfume" (**). Seduce lo natural, lo >>

que motiva al ser humano y lo relaciona con su entorno, sus costumbres, la propia cultura, las vivencias personales, y las características psico emocionales personales tales como los afectos y los sentimientos de aprecio o rechazo. Algunas palabras cumplen la función de olor, de aroma que nos hace despertar y recordar de tal forma que suscita emociones. Por eso "La seducción de las palabras busca el significado del sonido que perciben los sentidos y termina en los sentimientos"

"La voz nos da el tacto de las frases y con sus sensaciones vivimos la parte más irracional del lenguaje; ahí reside su poder de seducción. El sonido pone la llave y abre la puerta"

No está la seducción en las abstracciones o composiciones verbales complejas, sino en lo concreto; en lo singular frente a lo general, en la simplicidad frente a los excesos. Parte de las connotaciones, de las propias palabras y de los mensajes entre líneas; como es el caso de las ironías.

Se que es mucho pedir, pero, si queremos conseguir discursos que emocionen y seduzcan, tendríamos que aprender de los buenos poetas; que son conscientes de que "la poesía no se hace con ideas sino con palabras". Ellos saben que, o emocionan a sus lectores, o éstos no valorarán positivamente sus escritos. Por ello, nadie duda de que la poesía seduzca gracias a las palabras utilizadas, muy por encima del mensaje que se quiere transmitir.

EL PODER DE LAS PALABRAS

Para Grijelmo, "El espacio natural de las palabras es la memoria de las personas, pero afectan y se desarrollan en los lugares más espirituales y profundos del ser humano; afectando a la razón e impactando de forma directa e inmediata a la parte emocional de la persona y a los sentimientos" Y, podemos añadir que, en no pocas ocasiones, lo hacen de forma vigorosa porque motivan el resurgir de recuerdos de cosas vitales dependiendo de la situación personal en ese momento. Consecuentemente, las palabras tienen dos valores: el colectivo, porque sirven para transmitir conocimientos de forma global, y el personal, ligado a la vida de cada individuo. De aquí la importancia de aprender a utilizar las palabras adecuadas para cada interlocutor, de forma que penetremos en su mundo emocional y, con ello, hagamos un discurso empático, que favorezca el establecimiento de lazos con nuestro interlocutor por la vía de suscitar emociones.

La conclusión es clara, las palabras son elementos básicos y esenciales del conocimiento, así como del desarrollo intelectual de las personas pero, también,

lo son del desarrollo emocional, pues, no sólo expresan el ser y las características de las cosas, pues parece que tengan música, color, sabor y hasta olor, con los que adquieren una especie de aroma radiante y una capacidad de perfumar y emocionar. Por otra parte, los fonemas de muchas palabras forman parte de los factores de seducción porque se perciben con los sentidos más que con la inteligencia.

No sólo emocionan y seducen las palabras dulces, aromáticas, suaves, sino que también hay palabras y frases comunes que resultan emocionales para personas concretas, porque muestran imágenes que suscitan recuerdos o circunstancias especiales de su vida; por ejemplo, porque son palabras utilizadas en su lugar de nacimiento o por sus parientes y amigos. Por cierto, sirva de ejemplo lo que le ocurre a una persona próxima a mí, que se emociona al oír palabras o frases tales como: ¡viva San Fermín!, ¡hijo mío!, Isabel Elvira, ¡es que no lo entiendo! Y, evidentemente, es porque le recuerdan circunstancias y personas muy especiales para ella.

Por todo ello, es natural que el sonido de las palabras influya tanto en la seducción amorosa, como en la fascinación política o hasta en la manipulación propia de la publicidad. De ahí que se diga que la publicidad no vende productos sino que compra clientes con la seducción de las palabras utilizadas. Y, por ello que, quien logre dominar las sutilezas de ciertas palabras, habrá adquirido una gran herramienta para crear belleza y para expresarse con eficacia.

Por otra parte, sólo en la medida en que hablemos con palabras que sintamos realmente, podremos expresarnos con capacidad emocional y seductora.

Seducen las flores porque representan nuestro sentir cuando nos las regalan o las regalamos. Seducen los metales preciosos porque evocan la perennidad del sentimiento. Seducen todos los demás símbolos porque proyectan en nuestra mente un sentido superior

Conviene no olvidar la fascinación de las palabras fuertes, de los sonidos rotundos, el dominio de los colores que pintan las palabras, y que lo percibido por los sentidos externos - vista, tacto, gusto, oído y olfato - se interrelaciona también gracias a las palabras.

El lenguaje no representa o señala la directamente la realidad sino que muestra representaciones mentales que los sujetos tienen y construyen acerca de la realidad y en armonía con la naturaleza de las personas y las cosas. Por ello, también conviene tener en cuenta el valor emocional y seductor de las buenas metáforas, pues producen sorpresa y ayudan a salir de la realidad visual para pasar a la realidad imaginada. Además, la

"Las mujeres gastan ahora más en jabones no por cuestiones de limpieza sino porque "sirven para hacerlas más bellas" o que "no tomamos bebidas sino sensaciones mentales de las bebidas"

fina ironía de ciertas metáforas, no sólo afecta a la inteligencia sino a los sentimientos; y sirva como ejemplo de ello, lo que le decía por teléfono un amigo a su mujer ¿Quieres que nos despertemos juntos mañana?

Hay que reconocer que, el análisis de la publicidad, nos da innumerables ejemplos del uso de las palabras para conseguir convencer por la vía de suscitar emociones y pasiones en los públicos a los que se dirige. La publicidad vende símbolos y éstos funcionan en los niveles subconscientes e inconscientes; por eso utilizan palabras como: futuro, libertad, movimiento, teléfono dual, batería de litio, a simultáneo con palabras con energía, con fuerza, como son: resurgir, romper, resucitar, reactivar, penetrar, rearmar, recomponer, rasgar, irrumpir, rebatir, rebelarse. Las estrategias publicitarias han conseguido, por ejemplo, que las mujeres gasten ahora más en jabones no por cuestiones de limpieza sino porque "sirven para hacerlas más bellas" o que "no tomamos bebidas sino sensaciones mentales de las bebidas". Y que, al describir características de bienes materiales, los textos dejan de describir aspectos técnicos para parecerse más a breves poemas que emocionan, como es el caso de los ejemplos siguientes:

- **Enclave único en el centro neurálgico de la ciudad.**
- **Mirador de cristal en cuatro vientos**
- **Oasis único y sorprendente**
- **Espacios rompedores**

Parece cierto, pues, que "La seducción se vive en la Poesía que conforman las palabras", motivo por el cual, si queremos ser más eficientes con nuestra comunicación debemos enriquecerla y actualizarla permanentemente bajo los criterios derivados del componente emocional de las personas. ◀

(*) Liderazgo. El poder de la inteligencia emocional. Daniel Coleman. Ediciones BSA

(**) La seducción de las palabras. Alex Grijelmo.

ESPAÑA CAMPEONA DEL EUROBASKET 2015



¡enhorabuena!

HÉROES GIGANTES GIGANTES DE ORO



SI NO TE VEN NO EXISTES

Anúnciate en **DEPORCAM** y que te vean todos



T 916 430 962
cleal@ferrovial.es

FERROVIAL SERVICIOS INAUGURA UN NUEVO CENTRO DEPORTIVO EN MÁLAGA, **INACUA CENTRO RAQUETA**

NOTICIA



1 Vistas de las instalaciones con usuarios haciendo uso de ellas

Inacua se consolida como el mayor Complejo Deportivo de Málaga con más de 50.000 m2.

Inacua Centro Raqueta nace con la vocación de cubrir una fuerte demanda en el mundo del deporte de raqueta en la ciudad de Málaga. El pasado mes de julio, su Alcalde, **Francisco de la Torre**, inauguró las instalaciones junto a **Gonzalo Rodríguez San Juan**, Director de Administraciones Locales de Ferrovial Servicios en España.

Este centro se constituye como el mayor complejo deportivo dedicado al pádel y tenis de Málaga, con una superficie de 22.500 m2. Alberga dieciséis pistas de pádel de césped artificial y paredes de cristal y dos pistas de tenis de tierra batida y cinco de pista rápida. Además, dispone de una pista polideportiva y zonas de vestuarios, ocio, comercio y restauración.

Apoiando a estos deportes se ha crea-

“este Centro se constituye como el mayor complejo deportivo de Málaga para la práctica del pádel y tenis, con una superficie de 22.500 m2.”

>>

ferrovial
servicios



I Francisco de la Torre y Gonzalo Rodríguez durante el acto de inauguración



I Francisco de la Torre y Gonzalo Rodríguez en otro momento de la inauguración



I Responsables de Diferentes Centros Inacua

“alberga dieciséis pistas de pádel de césped artificial y paredes de cristal y dos pistas de tenis de tierra batida y cinco de pista rápida. Además, dispone de una pista polideportiva y zonas de vestuarios, ocio, comercio y restauración.”

do una Escuela, cuya oferta incluye clases de iniciación, avanzadas, de perfeccionamiento y alta competición. Con una inversión aproximada de dos millones de euros, **Ferrovial Servicios** comenzó su construcción en septiembre de 2014 y será responsable de su explotación durante 20 años. Tras la reciente apertura, se estima que al año 275.000 personas y 2.000 socios practicarán pádel o tenis en sus instalaciones.

Con **Inacua Centro Raqueta e Inacua Centro Acuático**, situado en la misma calle y gestionado por Ferrovial Servicios desde el 2008, el centro deportivo Inacua Málaga suma 50.000m2 y la mayor oferta deportiva de actividades acuáticas, de fitness y de deportes de raqueta de la provincia.

Todos estos datos arrojados hacen defender al alcalde de Málaga, **Francisco de la Torre**, que el complejo deportivo supondrá un impulso en el creciente turismo: «Málaga con estas instalaciones se pone en la primera línea del deporte de raqueta a nivel nacional y podrá acoger en las pistas centrales algún que otro encuentro singular de tenis o de pádel, lo que es bueno para la vida turística de la provincia». ◀



UN DIRECTIVO SORPRENDENTE

“Muy educado y un perfecto relaciones públicas, además de eficaz y eficiente. Su mano izquierda y capacidad de negociar eran sorprendentes, y, en cambio, no tenía ambiciones personales para presidir entidad alguna, lo que explica que no lo hiciera pese a que tuvo varias oportunidades para lograrlo si lo hubiera deseado... ¡Un perfecto caballero y sin duda uno de los cinco dirigentes más importantes del deporte español!



Fernando Andrés Pérez
Director General de Deportes
de la Comunidad de Madrid
entre 1983 y 1990

En busca del baloncesto madrileño

El primer inmueble que figuraba en el anexo de medios transferidos en materia de Deportes desde el Estado a la Comunidad de Madrid era el Palacio de Deportes. El Real Decreto 653/1985, publicado en el BOE el 11 de mayo, detallaba que la cesión del suelo por 50 años que había permitido su construcción, concluía el 30/12/1977, fecha en que el edificio pasaría a depender del Ayuntamiento de Madrid.

Para potenciar su papel como principal recinto de espectáculos públicos a cubierto de la ciudad era necesario reformarlo, modernizarlo, completar sus dotaciones e instalaciones técnicas y encontrar lo que se conoce en gestión de equipamientos como “su vocación”. Es decir, averiguar a qué se debía dedicar fundamentalmente en el futuro para que se aprovecharan sus características físicas y funcionales del mejor modo posible. En esta elección debía considerarse como premisa de salida que el uso principal debía ser el deportivo, y, en segundo lugar, que debía lograrse la autofinanciación. Luego podían favorecerse otros usos complementarios de carácter musical, cultural, de alquiler para celebrar asambleas de entidades, y, en general para otras actividades deportivas diferentes en sus diversas categorías y enfoques, pero siempre sin alejarse del carácter prioritario buscado.

En aquellos años, mientras el fútbol parecía sumido en una crisis de espectadores, el baloncesto arrastraba cada vez más público a las canchas madrileñas, de modo que era bastante difícil encontrar entradas para muchos partidos del Estudiantes y del Real Madrid que aquel año disputarían también la Copa de Europa. Incluso ambos tenían largas listas de

espera de interesados en conseguir abonos de temporada en sus pabellones, Magariños y de La Castellana, de capacidad bastante reducida. Este potencial sector del público reunía unas características muy interesantes desde nuestro punto de vista como gestores: Su media de edad era baja, el porcentaje de mujeres era relativamente alto y su procedencia sociocultural de un nivel bastante elevado.

Este colectivo, mayoritariamente formado por jóvenes de ambos sexos estaba muy próximo al que acudiría también a los musicales, lo que era muy importante dada la cantidad de grandes artistas internacionales que tenían prevista su entrada en España en las dos temporadas siguientes. Si se lograba introducir el baloncesto en la instalación, se trabajaría simultáneamente en la obtención de los principales objetivos buscados de diferentes tipos: económicos, deportivos, de marketing, etc. En concreto calculamos que la programación quedaría

asegurada si se pudieran celebrar unos 60 espectáculos al año, de los que, al menos 40 deberían ser deportivos. En el caso de centrarse en el baloncesto, esto obligaría a reservar como mínimo un día para los entrenamientos previos de los equipos locales y visitantes, lo que suponía dedicar un total de 80 días al baloncesto. A esta cifra había que añadir el período de montajes del resto de los espectáculos, los 30 días de las vacaciones de agosto y los 30 de julio reservados para la conservación y el mantenimiento del recinto.

En consecuencia, atraer a los dos clubes de élite madrileños parecía una labor de enorme importancia, y teníamos claro que convencer al Real Madrid sería una tarea más difícil que lograr un acuerdo con el Estudiantes. La máxima prioridad era por ello hablar con Raimundo Saporta de lo conveniente que sería para su club el trasladarse desde sus instalaciones al recinto de Goya. >>



Preparando la aproximación

En estas reflexiones estábamos cuando una llamada telefónica nos comunicó la visita de **Raimundo Saporta y Boris Stankovic** a la instalación, por lo que nos brindamos encantados para mostrársela. El serbio era Secretario General de la FIBA, cargo en el que se mantuvo desde 1976 hasta el 2002, y el español pertenecía a la Comisión Directiva del mismo organismo, en el que ocupó cargos importantes durante 37 años. Venían tras celebrar en la ciudad una de las reuniones periódicas de dicha Comisión Directiva.

Supuse que tenía en su cabeza la posibilidad de que se celebrara en ella alguna fase del futuro **"Mundobasket 86"** que ya se comenzaba a percibir en el medio plazo. Les recibí en la puerta principal acompañado de mi colaborador Javier Martín, y tras darles la bienvenida, les llevamos a la parte superior de la curva más próxima del velódromo. Permanecieron un par de minutos observando desde allí el panorama general en absoluto silencio, y en la cara del serbio se abrió paso una leve sonrisa: "Permanece igual que cuando vine a jugar en 1964... ¡Tiene un color gris tristeza!". El comentario utilizando el lenguaje nostálgico de Françoise Sagán nos provocó a todos una gran curiosidad, y no pude contenerme: "¿Con qué equipo vino, pues entonces los clubes del Este de Europa tenían prohibido el acceso a España por cuestiones políticas...?". El franquismo permanecía todavía muy cerrado hacia el exterior y por ello mi sorpresa... "Vine con una selección europea para jugar con la española con motivo de los 25 Años de la Paz... ¡Por eso lo recuerdo, si no fuera por este motivo no podría haber jugado aquí!". No hubo más preguntas ni comentarios, dijeron que tenían prisa y se fueron. Sin duda Saporta no recordó que nos habíamos conocido en 1979 y no me pareció el momento adecuado para recordárselo.

Había sido al poco tiempo de su elección como **máximo responsable del Mundial de Fútbol de 1982** por el Mi-

nistro de Cultura **Clavero Arévalo**, decisión que causó una cierta sorpresa por estimar la prensa que estaba más ligado al baloncesto que al fútbol y por los propios detalles que rodearon al nombramiento. Al parecer Saporta había solicitado que se produjera por un Real Decreto y exigió que por su trabajo no cobraría nada. Quería quedar fuera de la influencia y posibles presiones de la Federación Española de Fútbol y que nadie pudiera pensar que haría este trabajo por interés económico.

La reunión de 1979

En su papel de ejercer como oposición, el PSOE había solicitado una reunión para conocer sus criterios sobre cómo deseaba organizarlo todo, y acudí a la cita acompañando a una representación de diputados del Parlamento. Nos recibió muy educada y cordialmente Saporta en las oficinas que se habían habilitado para la organización del evento en el Palacio de Exposiciones y Congresos.

Comenzó explicándonos que el trabajo que se le había encomendado era tan importante que creía que era imposible pagarlo con dinero, y en ningún caso solicitaría una cantidad superior a las percepciones reales. Por ello explicó que lo haría gratis, pues "Nunca le haría al Rey un desaire de esa clase cobrando más que él". A continuación ante nuestras muestras de espanto por el símbolo elegido, el dichoso "Naranjito", nos dijo que se había seleccionado en un concurso entre 600 propuestas, y había logrado que los productores españoles de cítricos patrocinaran el evento si esa era la mascota... Quedamos meditando sobre sus planteamientos, pero rápidamente cambió de tema. Se centró en explicarnos su preocupación por facilitar la asistencia de las aficiones extranjeras que desearan seguir a sus equipos y por el papel del combinado español. "Podemos hacerlo todo muy bien, pero si la pelotita no entra en la portería contraria el éxito no será completo..."

Ante nuestras dudas sobre todo ello nos aclaró que: "Inglaterra estaría encantada de jugar en Bilbao y Francia en San Sebastián... Ya saben, por las proximidades geográficas y culturales. A los alemanes seguro que les gustaría el calor de Alicante... El carácter de Brasil es parecido al sevillano, y el ambiente allí puede ser increíble... La tradición emigrante de Galicia haría que Argentina estuviera muy bien en La Coruña... Incluso Vigo estaría muy próxima para los aficionados portugueses..." Todo parecía estar en su cabeza, pero le interrumpimos para decirle que una cuestión son los deseos y otra los resultados de los sorteos... "No se preocupen, rogaremos para que el resultado del sorteo les sea favorable a todos los países..." >>

nos contestó enigmático, advirtiéndome nuestras caras expresando sorpresa... “Bueno ya saben Vds., los niños que sacan las bolas son inocentes y puede salir cualquier cosa... Pero confiemos en un buen resultado”. Sus ruegos debieron ser escuchados por que el sorteo celebrado unas semanas después coincidió exactamente con sus deseos, salvo en el caso de Francia que no puedo jugar en San Sebastián por renunciar ésta ciudad a ser sede al no contar con un estadio adecuado.

Una trayectoria impresionante

Para enfocar mejor las conversaciones, y, siguiendo mi costumbre, intenté conocer su biografía antes de plantearle cualquier propuesta de convenio. Consulté para ello en los días siguientes los múltiples artículos que se habían escrito sobre él y entresaqué algunos datos, que al cabo de los años hoy completo para mejor información del lector:

. En lo personal: Había nacido en Constantinopla en 1926, ciudad a donde se habían trasladado sus padres a raíz de la anexión griega de la ciudad en 1912. Su familia, de origen sefardita, vivió antes en Salónica, siendo su padre español y su madre francesa.

Vivió luego en París y se trasladó a Madrid en 1941. Estudió en el Liceo Francés y acabó trabajando en el Banco Exterior de España, donde llegó a ser Director Adjunto a la Presidencia hasta que se jubiló en 1983. Fallecería años más tarde de todo lo que estamos relatando, en 1997.

. En la promoción y dirección del baloncesto: Querejeta, el presidente de la R.F.E de Baloncesto, le quiso nombrar directivo con 19 años, pero los estatutos se lo impidieron hasta que tuvo 21. Fue luego Tesorero, y desde 1948 Vicepresidente, totalizando hasta cinco décadas de permanencia en cargos directivos.

. En el Real Madrid: En 1952 se le encargó organizar un torneo de baloncesto para este club que celebraba los 50 años de su fundación. Bernabéu, impresionado por el éxito del torneo que además produjo beneficios económicos, y por su modo de trabajar, le incorporó al club, nombrándole sucesivamente Contable, Tesorero, responsable de la sección de Baloncesto, y más tarde, Vicepresidente, cargo que ocupó desde 1962 hasta 1978, en que, sufriendo diversos problemas de salud, decidió concentrarse solamente en llevar la sección del deporte del que procedía. Fue el perfecto segundo de Bernabéu, llevando: el control económico del club; las difíciles gestiones de contratación de algunos jugadores como Di Stefano y Kopa: el seguimiento de los jugadores y sus problemas de todas clases, incluyendo el hacer una tutoría casi paternal de sus vidas que hoy sería incomprensible, pero que en aquellas épocas tenía sentido, dado que muchos padres le encomendaban a sus hijos para que el club “les hiciera hombres”. Entre otras muchas organizaciones fue uno de los promotores de la Copa de Europa en 1955, de la Liga Española de Baloncesto que comenzó en 1956 con seis equipos, de la Eurocopa de Seleccio-

nes Nacionales de 1973, e incorporó a Pedro Ferrandiz como entrenador en 1959.

. En el baloncesto internacional: Fue 37 años directivo de la FIBA, ocupándose de la organización de las competiciones internacionales entre 1990 y 1997, y siendo vicepresidente entre 1995 y 1997. Creó el Torneo de Navidad que se desarrolló desde 1966 hasta que en 2005 dejó de disputarse.

. En el Mundial de Fútbol de 1982: Logró un gran éxito organizativo pese a las múltiples dificultades que se le presentaron con una fase final con 24 equipos, en vez de los 16 tradicionales, y 14 sedes con 17 estadios que hubo que modernizar. La negociación de los derechos televisivos produjo 1658 millones de pesetas y la de la publicidad estática 1512, cifras mucho más elevadas que las de ediciones anteriores. A estas cantidades habría que añadir las obtenidas por la venta de los derechos de comercialización de la mercadotecnia del acontecimiento y los ingresos por venta de entradas que apenas significarían el 25% del total. El resultado económico global, sin contabilizar las inversiones, de acuerdo con los datos del informe de Intervención del Ministerio de Hacienda, arrojó unas pérdidas de 132 millones de pesetas, cubiertas mayoritariamente por el Estado (110 millones) y por la R.F.E de Fútbol (22 millones). Considerando todo lo dicho, la organización se consideró en general como una realización globalmente muy positiva, en la que solo falló el equipo nacional como Saporta temía.

Éstas líneas reflejan los datos exteriores más conocidos del personaje al que tendría que convencer para que colaboráramos juntos, pero al que comencé a entender más adelante, cuando coincidí con él en múltiples ocasiones en los años posteriores.

Descubrí entonces que era muy educado y un perfecto relaciones públicas, además de eficaz y eficiente. Su mano izquierda y capacidad de negociar eran sorprendentes, y, en cambio, no tenía ambiciones personales para presidir entidad alguna, lo que explica que no lo hiciera pese a que tuvo varias oportunidades para lograrlo si lo hubiera deseado... ¡Un perfecto caballero y sin duda uno de los cinco dirigentes más importantes del deporte español! ◀

Bibliografía:

Bibliografía oficial:
“Raimundo Saporta, retrato de un líder en la sombra” - Rafael W. González- Fundación Pedro Ferrandiz.

Artículos:
“Raimundo Saporta, el arquitecto de sueños” - GonzaloVazquez.ACB.com

“El Mundial de Fútbol de 1982: Escaparate de la nueva democracia española”. Juan Antonio Simón. Revista: Materiales para la historia del Deporte. N° 10.2012.

“ ante nuestras muestras de espanto por el símbolo elegido, el dichoso “Naranjito”, nos dijo que se había seleccionado en un concurso entre 600 propuestas, y había logrado que los productores españoles de cítricos patrocinaran el evento si esa era la mascota... ”

ENTREVISTA

ENTREVISTA

FERNANDO MORIENTES

FERNANDO MORIENTES

El ex del Real Madrid se estrena como técnico al frente del Fuenlabrada, con el que aspira al ascenso a Segunda División



- *Su llegada al Fernando Torres ha disparado los patrocinadores y aumentado la afluencia en las gradas; es su nuevo galáctico.*
- *Pide que se le juzgue por cómo lo hace como entrenador y no por sus éxitos como jugador.*



Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

El Fuenlabrada siempre ha sido siempre un humilde de la Segunda B. Sus máximos logros se han ceñido a puñado de participaciones en la Copa del Rey tras buenas campañas en la categoría de bronce. Poco más. Hasta ahora. La llegada de un nuevo inversor le ha cambiado la cara. Instalados en el coqueto y moderno estadio municipal Fernando Torres, los azulones sueñan con ascender al fútbol profesional, colarse en una Segunda División y codearse con los grandes. Una gesta para la que ya tienen héroe. Fernando Morientes, histórico goleador de Real Madrid, Valencia, Zaragoza, Liverpool, Mónaco y la selección española es su nuevo entrenador.

El extremeño aterrizó al sur de la capital este verano y junto a él, un joven cuerpo técnico que ha revolucionado la vida de la localidad, disparado los patrocinadores de su club y acelerado el ritmo de abonados. Las gradas del coliseo fuenlabreño ya no lucen vacías y a la salida de cada partido hay colas para fotografiarse con su hombre mila-

gro. Cuatro Champions y casi 250 días en la élite le contemplan, aunque a él poco le importa. Dice el 'Moro' que no quiere que se le juzgue por lo que fue con un balón en los pies, sino por lo que sea capaz de hacer con una pizarra en las manos. Y los resultados, por ahora, le acompañan. Éxito de discurso sencillo que luce orgulloso. **“El fútbol modesto tiene mucho que enseñar al profesional”**, reflexiona este técnico con porte todavía 'galáctico'. Una estrella con goles de oro para un banquillo de bronce.

DeporCam (DC): ¿Por qué Fuenlabrada? ¿Cómo fue la génesis de su llegada al Fernando Torres?

Fernando Morientes (FM): Empecé en los banquillos en las categorías inferiores del Real Madrid, pero hubo un día en el que decidí que lo mejor sería dar un paso hacia adelante, pero siempre con los pies en el suelo, sabiendo las dificultades de la profesión. En el progreso de todo técnico no hay nada mejor que arrancar en el fútbol de formación y después intentar ir algo más allá sin tampoco querer acortar pasos. >>

FERNANDO MORIENTES

La Segunda B es una categoría interesante y más si es un equipo de Madrid, un club serio y con ilusión como ocurre en el caso del Fuenlabrada.

(DC): No sé por qué, creo que el salto es más grande para el Fuenlabrada que para usted. No todos los días se ficha a Fernando Morientes...

(FM): (Sonrisa). Cuando me llamaron sólo me sondearon. Se puso en contacto conmigo un intermediario y me dijo que si me interesaba la idea de entrenar al Fuenlabrada. Yo les respondía que había que verlo. Que hablarlo. La reunión se produjo, comimos un par de veces con los dirigentes del Fuenlabrada, intercambiamos opiniones y llegaron a la conclusión de que sí, de que era su hombre.

(DC): Y para hacerlo este año el Fuenlabrada tiene un presupuesto de un millón de euros. Es el doble del presupuesto de otros años. ¿Fue una exigencia suya que para aterrizar aquí o la consecuencia de ficharle?

(FM): Yo no pedí nada. En verdad es la consecuencia del nuevo presidente que ahora tiene el club [Se refiere a Jonathan Praena, nuevo dueño de la entidad desde el pasado verano]. Yo sólo hablé de estabilidad como entrenador, no le hablé de fichajes o de tener que pelear por objetivos que no fueran los que el club estimase oportunos. Toda su gestión es por voluntad propia, no porque haya sido petición mía, ni mucho menos.

(DC): Seguro que alguna voz le ha preguntado qué hace usted en Segunda B habiendo tenido ofertas de equipos más importantes. Porque las hubo. Eso contó en su presentación.

(FM): Sí, es verdad que tuve ofertas de Primera en el extranjero, aunque nunca me llamó Benítez para ser su segundo, como se dijo en verano. ¿Las opiniones? No hay que hacer caso de lo que diga la gente. Es una decisión que me corresponde sólo a mí. Lo que tengo a mi alrededor sólo lo sé yo y yo tomo esa decisión decidiendo lo que me va a aportar como profesional y también como persona por las implicaciones familiares que tiene quedarme aquí en Madrid. No le puedo dar mucha importancia a lo que digan otros. Si hubiese hecho caso a lo que me decía la gente cuando jugaba al fútbol me habría vuelto loco. Esto es una profesión como otra cualquier y los que curramos en esto vamos tomando los pasos que creemos convenientes. Sean acertados o no.

(DC): ¿Es muy distinto trabajar en Segunda B a lo que pensaba?

(FM): De momento todo está siendo como pensábamos. Sabemos las limitaciones de la categoría y del club. Es imposible obviarlas. No se pueden ocultar. Hay limitaciones de instalaciones, material, día a día... pero afortunadamente el presidente ha puesto todo lo que podía a nuestra disposi-

ción y nuestra forma de trabajar se está acercando mucho a lo que es una forma profesional de dirigir a un equipo de fútbol. Estamos dando un saltito de calidad a un equipo de Segunda B. Luego los resultados puede que no acompañen, pero en el trabajo diario no va a quedar. La conciencia está tranquila.

(DC): Morientes es el nuevo galáctico del Fuenlabrada. Y lo es desde el banquillo. No es frecuente y más en Segunda B. ¿Qué tiene de positivo y qué de negativo? Se me viene a la cabeza que los jugadores no sienten presión, aunque quizá alguno sienta envidia.

(FM): Yo sé que al principio es normal y es lógico que yo sea la estrella. Me siento muy orgulloso de la carrera que he tenido y eso sé que tiene unas consecuencias como entrenador. Pero no le doy demasiadas vueltas o importancia. Al inicio dije que me agradaba ser el centro de atención del proyecto, pero luego insistí en que fueran ellos, los jugadores, los que se llevaran el protagonismo del día a día. Es complicado que yo no me lleve los focos por ser quien soy y lo que hice como jugador. Pero ahora soy entrenador y esto es otra historia. El rol es diferente.

(DC): También debe ser complicado para los futbolistas. Me imagino que más de uno debe de tenerle un trato reverencial, casi sacro.

(FM): Hay de todo. Con los más jóvenes mi relación es más paternal. Les doy consejos de lo que pueden encontrarse en un futuro y también de cómo afrontar situaciones de presente como partidos o aspectos del día a día en los que tengo más experiencia. Es verdad que muchos son curiosos, pero lo son en el aspecto más lógico de una relación entrenador -jugador. Vamos, que te preguntan por cómo se posicionan los futbolistas, por qué hacer en casa momento. Ahí la responsabilidad es para mí. Trato de despejar dudas. Pero claro, hay también quien ni te pregunta. Entrenan y ya está. Lo mejor es que haya equilibrio. Pero aquí se respira normalidad. Es como un equipo de Primera sin que haya eso condicionantes de atención mediática que arrastra un club profesional.

(DC): ¿Y qué puede aprender usted de su trato con los jugadores?

(FM): Hay feedback. Se nota. El fútbol modesto tiene mucho que enseñar al fútbol profesional. Aprendo de ellos la ilusión que tienen por entrenar. Le ponen ganas a todo. Hay ganas de crecer. De jugar arriba, en Primera si es posible. Esa ilusión, ese día a día no está marcado por el dinero. Aquí no hay repercusión económica. Sólo pasión.

(DC): ¿En la Segunda B se puede ver el fútbol que Morientes pretende plasmar desde el banquillo?

(FM): Sé que las limitaciones de la categoría se pueden notar en la cali-

dad de los jugadores. No son futbolistas de Primera. Hay que bajar el listón de las exigencias. Pero hasta ahora estoy feliz porque se cumplen los objetivos que nos planteamos en cada sesión y eso luego se traslada a los partidos. Ganar, perder o empatar depende de muchas circunstancias. Yo entreno para que los jugadores aprendan unos objetivos y los trasladen al examen final, que es cada partido. Mientras eso se desarrolle, yo me doy por satisfecho. Eso es ser entrenador.

(DC): Hábleme de sus colaboradores.

(FM): Son personas de mi confianza. Todos. En el mundo del fútbol es clave rodearte de gente de confianza, que en un momento dado te puedan decir lo que no quieres escuchar o que te propongan hacer los cambios que tú no quieres hacer. Otro punto de vista más allá del tuyo. Para eso es necesario un feeling especial.

(DC): ¿Y se atreven a contradecirle? No es fácil decirle a una estrella como usted "Morientes, así no"...

(FM): Sí, claro que se atreven. Se atreven porque hay confianza. Al principio, cuando los conocí no se atrevían tanto. Pero ellos ya me conocen cómo soy. En cada reunión saben lo que yo espero de ellos. Les exijo que si en un momento puntual no están de acuerdo con lo que hago o digo, me lo hagan saber. La última decisión es mía, pero me gusta escuchar o que dicen y que me expliquen por qué lo ven de un modo u otro.

(DC): En los partidos su comportamiento es muy relajado. Siempre pensé que el Morientes entrenador sería más pasional...

(FM): No soy de echar broncas. Hablo con los jugadores antes de los partidos. Les dejo las cosas claras para que lleguen al partido sabiendo lo que yo les exijo. Luego cada encuentro es un mundo. Me gusta pensar que cuando saltan al campo ya saben cómo jugar. Puede salir mejor o peor y hay que dar alguna matización, pero no, no me gusta calentarme. ¿Echar broncas al linier o al árbitro? No ganas nada. Hay más que perder que de ganar.

(DC): Vamos, que no es usted un entrenador pesado.

(FM): Es complicado eso de estar todo el día encima del jugador, constantemente, y al final no te hacen ni caso. Es mejor dar pocas órdenes, pero muy precisas y que las asimilen al 100% para que luego ellos tomen las decisiones en cada partido.

(DC): Eso me suena muy 'Del Bosque' ¿Es su referencia como entrenador?

(FM): No tengo referencias en ese sentido. No me quiero parecerme a nadie. Tengo una forma de ser. Una personalidad. Es muy difícil adaptarla a una imagen. Es verdad que en la manera de trabajar y de tratar al grupo sí que he cogido características de todos mis

>>

entrenadores, pero después no quiero parecerme a nadie. Quiero ser yo mismo. No cambiaré mi forma de ser por asemejarme a uno y otro.

(DC): Vamos, que no es usted 'del-bosquiano'.

(FM): A ver, por cómo se me ve desde fuera quizá vayan por ahí los tiros, pero no es mi idea de cómo comportarme. Vicente es un entrenador único, con su método y con una forma de relacionarse con los jugadores que es imposible de aprender o desarrollar en un año. Necesitas muchos años de experiencia y trabajo, además de una forma de ser particular y personal. Intransferible.

(DC): ¿Ha hablado con él, con Del Bosque, o con Benítez, por ejemplo, para pedir consejo?

(FM): No, que va. En ese sentido mi consejero es Ginés Meléndez, de la Federación Española. Fue mi primer entrenador en juveniles del Albacete y además fue uno de mis entrenadores en la escuela cuando me saqué el título. Mi relación con él es muy, muy, muy especial. Y con él sí, con él sí que he hablado de fútbol, de momentos que te puedes encontrar en esta profesión. Como capear el día a día. Es una persona con mucha experiencia y ha tenido, sobre todo, a gente muy joven. Si tengo alguna duda, le llamo y me

ayuda.

(DC): Usted entrenó con Benítez, ¿cómo le ve al frente del Real Madrid en este arranque de temporada?

(FM): Le veo bien. Muy bien. Ha comenzado con un fútbol muy equilibrado tanto defensiva, como ofensivamente. Es pronto aún para hacer balance. En el Real Madrid lo que al final cuenta son los títulos. Las notas se ponen a final de temporada. No vale de mucho hacerlo bien al principio si no se hace bien al final. Tendremos que esperar.

(DC): ¿No le recordó el fichaje frustrado de De Gea y la también frustrada salida de Navas de Real Madrid a lo que usted vivió con el fichaje de Ronaldo en 2002? Aquel 31 de agosto también fue angustiante para usted...

(FM): Fíjate que no. Mi pasado es pasado. Me acuerdo más de momentos puntuales y casi sólo cuando veo fotos o vídeos. Estas cosas, lo de De Gea por lo que me preguntas, lo observo como un espectador más. No es nada especial verlo desde fuera, no tiene nada que ver a cuando eres el protagonista.

(DC): Ya. Y como espectador y aficionado al Real Madrid, ¿no le duele el dominio de Barça sobre los blancos en la última década? Esta temporada

se cumplen 10 años desde que los culés ganaron su 2ª Champions, con la que comenzó esta nueva era de dominio blaugrana. No será sencillo recuperar aquel antiguo dominio merengue.

(FM): El Real Madrid siempre opta a todos los títulos que hay en juego. A todos. Siempre es así. Siempre será así. Si se mantiene ese ideal, ¿por qué no revertir esta década?

(DC): Por aquel entonces usted jugó con Zidane. Ahora se reencontrarán en los banquillos y en Segunda B como máximas estrellas de la categoría. Quién lo diría...

(FM): No, somos sólo dos entrenadores. Estamos en el mismo grupo como lo está por ejemplo Jon Pérez Bolo, que ahora entrena al Arenas de Getxo y que jugó en Athletic y Rayo... U Onésimo, que lo fue todo en Valladolid, Rayo, Barça y que entrena al Toledo. Somos entrenadores de los que se habla simplemente porque fuimos futbolistas, pero esto es una carrera diferente a la de ser jugadores. Hay que juzgarnos por lo que somos desde el banquillo, no por lo que fuimos como futbolistas.

(DC): Gracias por su tiempo.

(FM): Fue un placer. ◀

RUNNING ON INNOVATION

- PAVIMENTO PABELLONES
- CÉSPED ARTIFICIAL DEPORTIVO
- PISTAS DE ATLETISMO
- EQUIPAMIENTO DEPORTIVO
- CÉSPED ARTIFICIAL DECORATIVO
- PANTALLAS LED

MONDO
SPORT & FLOORING

RIO 2016 UNA VEZ MÁS PAVIMENTO MONDO EN EL ESTADIO OLÍMPICO

WORLD PÁDEL TOUR

www.mondoworldwide.com

Con muchos los que piensan que las crisis que ahora mismo nos golpean y agreden a todos los niveles, se deben básicamente a la ausencia de auténticos líderes y manifiestan, al mismo tiempo, claramente una sociedad que demanda urgentemente puntos de referencia sólidos y profundos, a la vez que ilusionantes, que den satisfacción a los anhelos más íntimos de las personas. No sorprende, por tanto que el liderazgo sea tema recurrente de debate y elemento común en seminarios y cursos profesionales, con independencia del tema que se trate.

Y sin embargo los líderes están ahí, trabajando, empujando, estimulando y en la gran mayoría de casos sin buscar ningún aprecio ni ningún protagonismo. En nuestro sector ¿Cuántos líderes "sin nombre" son responsables de realidades que son el fruto de su empeño y su capacidad para movilizar a otros? Realidades que si no fuera por ellos, hoy no existirían. **¿Cuántas iniciativas deportivas, a todos los niveles, se deben al trabajo incesante de unos anónimos que han sabido liderar a otros anónimos que a su vez han liderado a...?**

Es evidente, el liderazgo no está reservado exclusivamente a los que podríamos catalogar como personas "especiales" o superdotadas. El liderazgo es propio de valientes, personas con capacidad de compromiso, alimentados por ideales, no necesariamente buenos, y dispuestos para asumir riesgos porque están profundamente convencidos de la bondad de sus planteamientos. Por ello poco les importa el qué dirán, el qué pensarán, el ir contra corriente o si su actuación se considera políticamente correcta. El líder actúa con independencia del ambiente de su entorno. Es más, en muchas ocasiones su actitud es rompedora y choca inicialmente con las tendencias aceptadas como "normales" por una mayoría.

Podríamos decir que, en la mayoría de los casos, el líder es líder a su pesar. No existe, a priori, una intencionalidad inicial. No se trata de querer ser líder. El liderazgo tiene mucho que ver con las aptitudes naturales y con la actitud con que se hace frente a las vicisitudes de la vida. Por ello el verdadero liderazgo no es exclusivamente fruto del aprendizaje ni depende de él, aunque determinadas técnicas y habilidades pueden incrementar la eficacia de sus acciones.

El líder es capaz de sintetizar inquietudes y problemáticas que observa en su entorno, mediante un mensaje inteligible y coherente en la aportación de soluciones, siendo capaz, al mismo tiempo, de anuar voluntades en torno a su ideal.

Líder de Líderes

¿UNA ESPECIE EN EXTINCIÓN?



Andrés Gisbert
andregisbert@gmail.com

El líder suele tener visión de futuro y se anticipa a éste. Sabe percibir las limitaciones del momento y la caducidad de determinados planteamientos, proponiendo alternativas posibles y viables.

Pocos proyectos que llegan a buen puerto son fruto de la casualidad. Lo habitual es la existencia de una intencionalidad clara y la voluntad de llevarlo a cabo. Es el liderazgo del trabajo. Las obras que perduran no son producto de la improvisación del momento. En este caso la conocida frase, "la inspiración surge trabajando", tiene mucho de verdad. El conocimiento profundo de cualquier materia está condicionado, en parte, al tiempo dedicado al estudio, al trabajo, a la observación y a la reflexión. Nada es gratis. Nada resulta fácil. El esfuerzo es una condición siempre necesaria para alcanzar una meta que merezca este nombre. La historia está repleta de ejemplos de hombres y mujeres que parecía, aparentemente, que hacían fácil lo difícil y que conseguían hacer posible lo que, en principio, parecía imposible. Su vida nos muestra la aspereza del camino que tuvieron que recorrer.

El líder tiene una autoridad que es fruto de la confianza que le conceden los demás. Ésta no es gratuita, se la ha ganado y debe ganarla a diario, aún sin saberlo, con su acción. Ello conlleva un alto grado de responsabilidad y una presión cons-

tante. Del líder siempre se esperan respuestas y soluciones, está, por así decirlo, obligado a dar seguridad. Una seguridad de la que él, en muchas ocasiones, carece y que le lleva a enfrentarse y superar sus propias dudas y debilidades en una soledad casi absoluta.

Por otra parte, el reconocimiento no siempre es la moneda que recibe el líder por sus acciones. Puede ser frecuente la crítica sesgada, parcial y, siempre, negativa de los que no saben construir, de los incapaces de reconocer el valor de las obras que les son ajenas. Qué fácil descalificar la obra hecha. Qué fácil restar valor a una realidad que antes no existía, justificando lo que sólo es producto de la envidia que produce una ceguera que distorsiona la visión y el entendimiento de las realidades más inmediatas, anulando o exacerbando un espíritu crítico desproporcionado que raramente tiene un carácter positivo. Aunque el tiempo siempre hace justicia, aquilando los hechos sin el inevitable condicionante de la pasión del momento.

El sector deportivo, ¿Líder en líderes?

El tema del liderazgo siempre ha sido frecuente en las conversaciones y sesiones de trabajo mantenidas con mi colega Javier Lasunción, reconocido dirigente deportivo, que fue capaz de revolucionar el sector de la gestión deportiva, canalizando inquietudes profesionales, facilitando un asociacionismo enriquecedor y generoso, capaz de compartir con otros las propias experiencias; influyendo con ideas y mensajes que hoy ya son habituales y corrientes. Pues bien, en más de una ocasión me comentaba que había que "liderar desde las ideas, no ser un mero suscitador de emociones..." Y añadía, "es importante tener ideas, ser innovador, pero aún lo es más, si cabe,

tener la capacidad de desarrollarlas, transformándolas en realidades que involucran y movilizan a otros. El objetivo es que la iniciativa, la idea inicial ya no es de uno, es de todos que la hacen propia y por tanto son capaces de entregarse y dedicar su tiempo y su trabajo a un proyecto que les satisface".

Hablando con José Sotelo -periodista y colaborador muy próximo a Juan A.Samaranch en su etapa como Presidente del CIO-, le preguntaba sobre las características que en su opinión definirían su liderazgo y acción directiva al frente del Movimiento Olímpico.

Esta fue, aproximadamente su respuesta: **"Era un hombre especialmente sensible a las necesidades de los demás. Se anticipa, evitando la posible humillación de tener que pedir. Sencillo y accesible. Siempre escucha. Sabe delegar y genera confianza. No manda, sugiere, con una sonrisa. Es paciente y, sobre todo, metódico, pero sabe priorizar ante circunstancias cambiantes."** En resumen, no destacaba sus conocimientos técnicos, sus dotes de organización, la capacidad de generar recursos financieros, etc. Para él, los rasgos más determinantes eran factores de carácter humano. Y es así, porque el líder es líder de personas.

En Barcelona, muchos recordarán con cariño y agradecimiento a **Nemesio Ponsati**, farmacéutico de profesión, por su labor como dirigente y orientador de jóvenes a través del deporte, en este caso el atletismo. Generoso con su tiempo y sus bienes. Más de una generación de atletas, técnicos y dirigentes deportivos le deben mucho a la dedicación y el empeño de Ponsati, todo un señor del deporte, que supo encarnar en su vida los valores que más admiramos y consideramos como propios del deportista.

Conclusión

El sector deportivo, desde siempre, en sus múltiples ámbitos y manifestaciones ha sido y sigue siendo un verdadero semillero de líderes que han hecho posible un crecimiento y desarrollo verdaderamente transversal, influyendo fundamentalmente en las personas. Los que de alguna manera trabajamos en el ámbito deportivo podemos considerarnos afortunados y al mismo tiempo considerar la responsabilidad que asumimos por la gran influencia que pueden tener nuestras acciones. Acciones que son importantes porque tienen a las personas como objetivo fundamental.

Seguro, hoy, ahora, hay líderes sin llamarse líderes, trabajando en silencio, huyendo del protagonismo. Los resultados de su acción, tal vez no se noten, pero está claro que su inacción mantendría un vacío que hoy no existe gracias a su trabajo. Trabajo que tarde o temprano será reconocido por el valor de sus obras. Son los líderes locales, estas personas que son capaces de empujar y estimular a sus círculos más próximos. Son el principio de una serie de ondas expansivas con un alcance incalculable.

"Si no vives para servir, no sirves para vivir", escribía B.Powell, fundador del movimiento scout, que ha educado y formado a millones de personas en todo el mundo bajo los principios del servicio gratuito y generoso a los demás. Principios que han sido fuente inspiradora y origen de muchos y destacados líderes que han tenido claro que el liderazgo sin espíritu de servicio, no es auténtico liderazgo. ◀

LA MARCA BNFIT, DEL GRUPO SANTAGADEA, SIGUE CRECIENDO A NIVEL NACIONAL EN EL ÁMBITO DE SERVICIOS DEPORTIVOS Y WELLNESS

BNFIT cuenta desde el pasado Julio con cuatro nuevos centros wellness situados en Badajoz (Puerta Palma), Córdoba (Poniente), Sevilla (Fundición) y Jaén (La Victoria), y opera en más de treinta contratos de servicios deportivos en Andalucía tras la compra de la compañía AOSSA.



La apuesta de BNFIT por posicionarse entre los mejores del sector, es indudable. Si ya en nuestro número 22 de Deporcam resaltábamos su posicionamiento en la CAM con sus centros de San Sebastián de los Reyes (Dehesa Boyal y La Viña), y Pádel Padre Damián y el centro Premium Serrano240 en nuestra capital, ahora se muestra imparable en el sur de España con las incorporaciones de estas grandes instalaciones de Badajoz, Córdoba, Sevilla y Jaén, que se verá incrementado con BNFIT Puerto de Cádiz que abrirá sus puertas al finalizar el 2016, concesión adjudicada a AOSSA recientemente. Actualmente, estos cuatro centros en operación que se iniciaron en Badajoz con la apertura de Puerta Palma, dan servicio a más de 30.000 abonados. Todas las instalaciones cuentan con piscinas climatizadas, tres de ellas con piscinas de verano, zona termal y spa. Cada una de ellas cuenta con grandes salas de fitness, así como estudios de clases colectivas que permiten ofertar más de 200 clases semanales en cada centro. El deporte de la raqueta también tiene protagonismo, pudiendo alternar la práctica del Pádel con actividad saludable dentro de estos centros wellness.

Con la incorporación de la empresa >>



SANTAGADEA

AOSSA al grupo Santagadea, el estilo BNFIT se verá replicado en multitud de administraciones Andaluzas, pues sin duda AOSSA representa la empresa más señera de esta noble comunidad, con presencia variada en multitud de municipios. AOSSA inició su andadura en el sector de los servicios deportivos en el año 1990, y desde esa fecha no ha parado de crecer en volumen y excelencia. Para el grupo Santagadea será una herramienta fundamental en el crecimiento de sus intereses en toda la geografía nacional.

Actualmente BNFIT trabaja en la remodelación de lo que será su segundo club Premium en Madrid, habiendo adquirido el edificio que albergó durante años el Príncipe Sport II para readaptarlo al modelo BNFIT. Modelo de calidad, que con rigor y dedicación el grupo Santagadea imprime a sus negocios. El producto salud, bienestar y fitness convivirán con actividades de raqueta, ya que también contará con oferta de padel, squash y soft racket. El ambiente familiar estará también presente con sus cursillos de natación para todas las edades.

Golf y raqueta en un ambiente familiar. La expansión de BNFIT en el sector del deporte amplía su abanico de productos con la próxima apertura para el 2016 de lo que será una magnífica escuela de Golf y Raqueta en San Sebastián de los Reyes. Esta instalación contará con un campo de golf de 9 hoyos, campo de prácticas de 300 metros con 66 tees de salida dispuestos en dos alturas y zonas de aprendizaje para escuela con putting green. El mundo de la raqueta tendrá protagonismo a través de sus 6 pistas de tenis y 4 de padel. El centro dispondrá de cafetería/restaurante en un ambiente incomparable de deporte para todos.

Desde Deporcam felicitamos al grupo Santagadea por esta actividad de expansión incuestionable, y esperamos que la experiencia BNFIT vaya posicionándose cada vez más y mejor.

iiiEnhorabuena sin paliativos!!! ◀

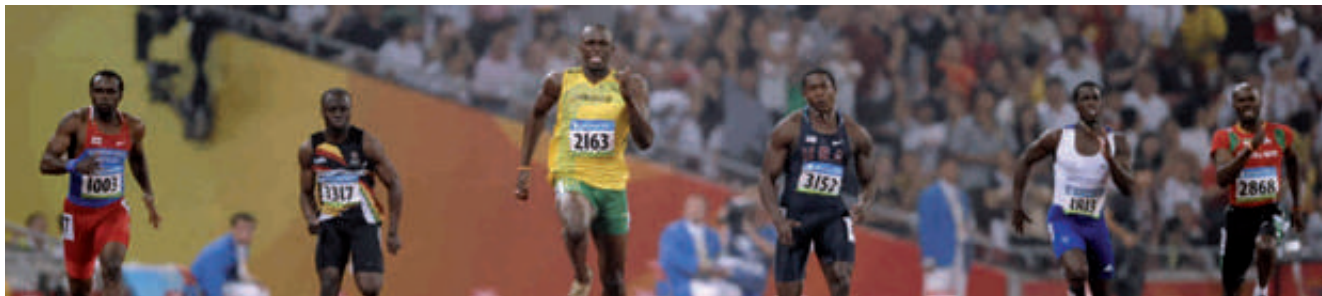


“ todas las instalaciones cuentan con piscinas climatizadas, tres de ellas con piscinas de verano, zona termal y spa, así como grandes salas de fitness y estudios de clases colectivas que permiten ofertar más de 200 clases semanales en cada centro.”

LEYENDA

BOLT





Usain Bolt se ha vuelto a reafirmar como uno de los deportistas más importantes de la historia. Con su doble medalla de oro en los mundiales de Pekín (triple si contamos los relevos) continúa ampliando su leyenda en el atletismo mundial. Desde 2009 no ha habido nadie capaz de arrebatarse el cetro mundial.

2015 no parecía ser su año. A principios de temporada no consiguió el oro para su país en ninguna de las dos pruebas en las que participó formando parte del equipo de relevo. Llegó a reconocer que no estaba en buena forma. Llegó a cancelar varias apariciones a causa de una lesión en la pierna izquierda. Su forma física de cara a los mundiales de Pekín estaba más que en entredicho, y Justin Gaitlin, el único que ha podido mantener un ritmo parecido al jamaicano en los últimos diez años, parecía ser el claro favorito al oro. Pero “Relámpago Bolt” tenía otros planes. Y, como casi siempre, se salió con la suya.

Usain Bolt nació el 21 de agosto de 1986, en una familia pudiente de Jamaica (entiéndase pudiente dentro del contexto de pobreza de la isla caribeña). Desde muy niño dedicó todo su tiempo al deporte, ya que acostumbraba a pasar las horas jugando al cricket y al fútbol junto a su hermano. Años después declararía en una entrevista que “cuando era joven, no pensaba en otra cosa que no fuera el deporte”. Esta mentalidad y unas condiciones inmejorables le llevaron a convertirse en el corredor más rápido del colegio en la modalidad de 100 metros lisos a la edad de 12 años. Así, y siguiendo las recomendaciones de sus entrenadores, comenzó a entrenarse en atletismo. Poco después, contando con apenas 14 años, comenzó a participar en eventos internacionales, consiguiendo dos medallas de plata en los juegos Carifta.

Sus entrenadores eran conscientes de su potencial, pero su carácter despreocupado y su tendencia a las bromas y a no tomarse demasiado en serio los entrenamientos coartaban en parte su crecimiento. Pero el talento del joven Bolt no pasaba desapercibido para nadie, y en este contexto, el primer minis-

tro jamaicano le invitó a instalarse en la capital del país para entrenarse en instalaciones con mejores condiciones. Y ahí comenzó la leyenda. En 2002 los Mundiales Junior de Atletismo se disputaban en Kingston, y Bolt, que a sus 15 años alcanzaba los 194 centímetros de altura, saltó a la fama proclamándose campeón de los 200 metros. Hazña destacable al convertirse en el corredor más joven de la historia en lograr un oro en los Mundiales Junior. Desde ese momento su carrera profesional comenzó a convertirse en el “Relámpago Bolt”. En el año 2007 debutaba en el Campeonato del Mundo, ya a nivel profesional, con 21 años. Y en su primera competición de este calibre se proclamó sub campeón en los 200 metros lisos y en la carrera de relevos por equipos. Desde ese momento, todo lo que ha corrido al máximo nivel internacional (Mundiales y Olimpiadas), lo ha ganado. Sólo una excepción: en el Mundial de Corea del Sur 2011, fue descalificado en los 100 metros lisos por una salida falsa en la final. Todo lo demás, lleva su nombre grabado. Incluyendo el récord del mundo de velocidad, establecido en los mundiales de Berlín, donde Bolt paró el crono en un inhumano 9’58, rebajando así en once centésimas la marca anterior, que también llevaba su firma.

Justin Gaitlin pensaba firmemente que en los mundiales de Pekín disputados este verano, iba a llegar su oportunidad de alzarse con el título de campeón. El estadounidense llegaba a la cita mundialista con una marca de 9’74 segundos en los 100 metros lisos, por la de 9’86 de Usain. Gaitlin, acechado siempre por la sombra de su doble positivo en los controles de dopaje, en 2001 y 2006, veía en este campeonato la ocasión perfecta para hacerse por fin con el cetro del atletismo mundial. En las

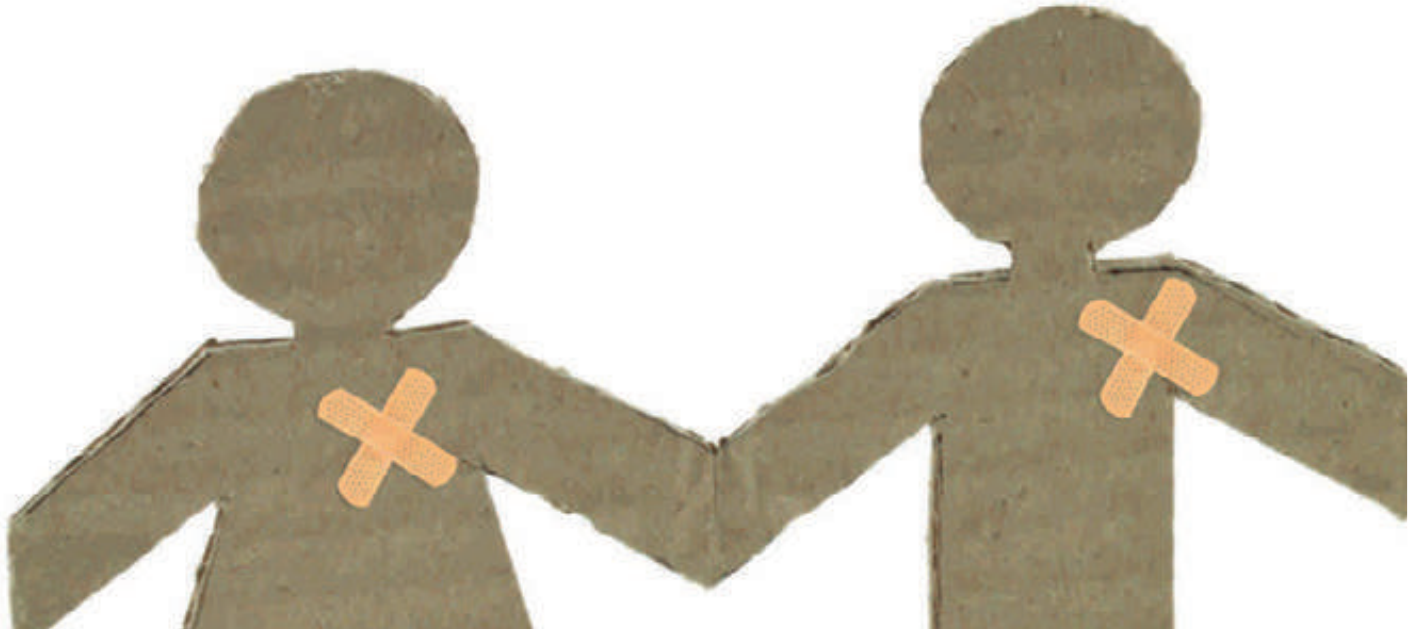
semifinales, Bolt tropezaba en la salida, y protagonizaba una remontada épica para acabar entrando a la meta en la primera posición. Pese a ello, el tiempo del jamaicano no fue bueno. Gaitlin le sacó casi veinte centésimas en el tiempo de clasificación.

Pero Bolt suele sorprender en los momentos clave, y volvió a hacerlo en esta ocasión. Dominó la prueba de principio a fin, y entró en la meta con una centésima de ventaja sobre el estadounidense. Gaitlin fue el primero en abrazar al corredor jamaicano en la línea de meta, y reconoció la justa victoria del campeón: “Bolt es un corredor de raza que aparece en los momentos clave y te ataca. Tienes que estar a tope contra él. Creo que fue una gran carrera contra un gran rival”. Mientras, Bolt reconocía no estar aún al máximo de sus posibilidades físicas. El portador del récord del mundo de velocidad afirmó al final de la carrera que no había sido la victoria más cómoda de su vida: “Todavía no ha llegado lo mejor. Tropecé un poco, igual que en semifinales. Pero salí relajado, sin presión y llevo otro título para casa”.

El atleta jamaicano sólo tiene un objetivo: seguir ampliando su leyenda hasta que llegue a su límite. Según él mismo afirmaba, su objetivo es “ser el número uno hasta que me retire. Y por ello me motivo a mí mismo. Es simplemente correr y hacer mi trabajo”. Que Bolt es un espectáculo dentro de la pista es algo conocido por todo el mundo, pero fuera de ellas, su carácter extrovertido y su habitual simpatía han hecho que se convierta en un ídolo de masas. Todo el mundo conoce sus celebraciones, y aprovecha su imagen pública para realizar numerosos actos solidarios. Han sido varias las ocasiones en las que el jamaicano ha donado importantes sumas de dinero para la ayuda humanitaria tras desastres naturales, y su compromiso con el deporte paralímpico quedó demostrado cuando guió a la atleta ciega más rápida del mundo en una carrera benéfica.

“Relámpago Bolt” sigue reinando en el atletismo, y su leyenda no parece tener fin. El atleta ha inscrito ya su nombre con letras de oro en la historia del deporte mundial. Y no quiere parar.

Comienza el nuevo curso y con él, las actividades deportivas, las largas horas de entrenamiento, los partidos de fin de semana...



Salvar Vida+



Sara López
Gerente de Prevenkids
Prevensport

Como madre de dos niños que practican deporte, han sido muchas las horas que he pasado en las gradas, viéndoles entrenar y jugar, y muchas las veces que me he preocupado cuando alguno de los jugadores se ha dado un golpe o se ha lesionado. Como profesional, siempre pienso si alguna de las personas presentes en esos momentos sabe qué hacer ante cualquier accidente. En el deporte pueden ocurrir diferentes percances, lesiones o, incluso, dar la cara alguna patología previa a causa del esfuerzo (recordemos los casos de algunos deportistas que han caído desplomados mientras jugaban).

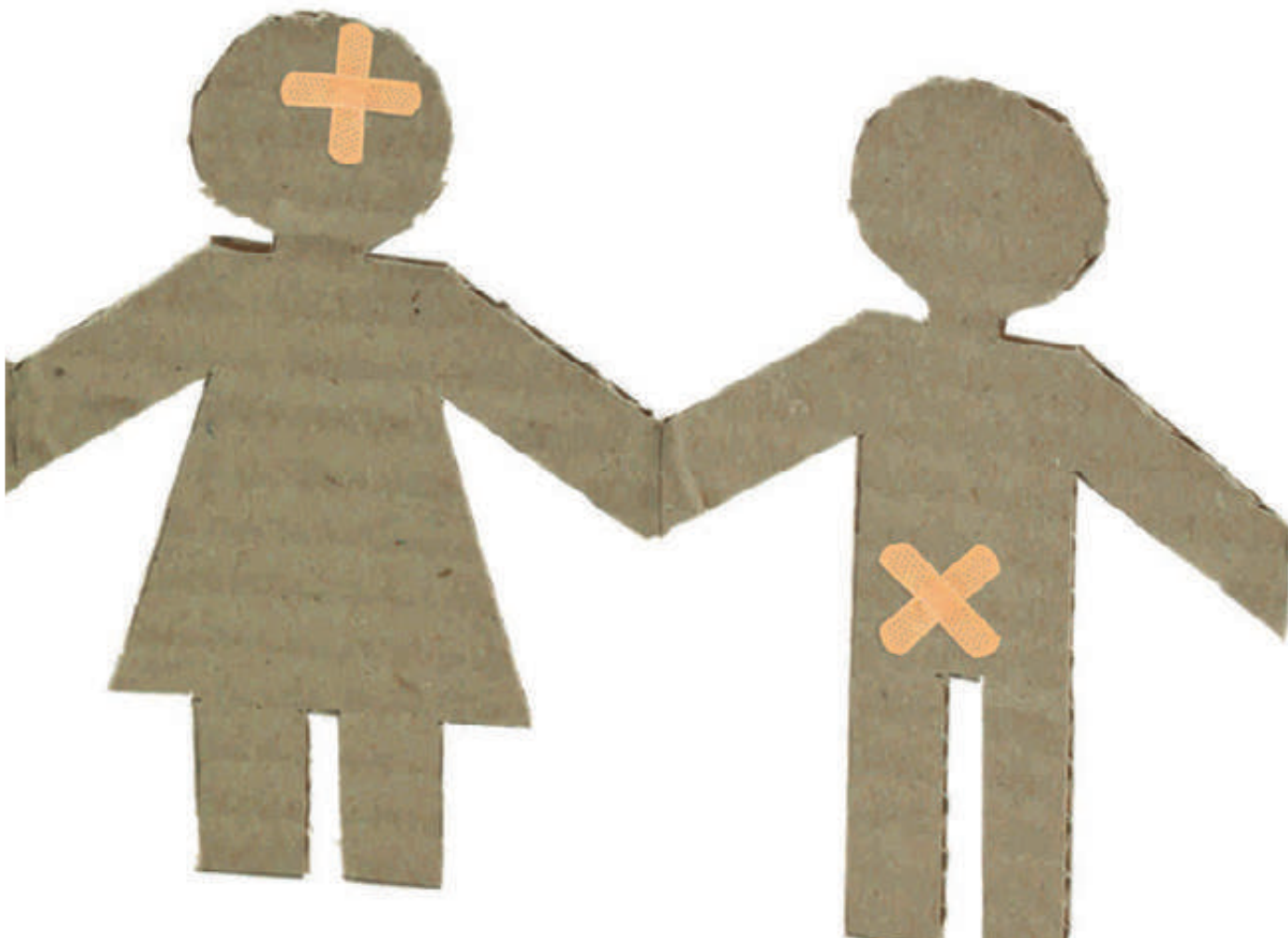
Tenemos que ser conscientes de que,

en el día a día, entre el público asistente no tiene por qué haber un médico o cualquier otro profesional sanitario. Sin embargo, sí debemos saber que cualquier persona, con una mínima formación en primeros auxilios, puede atender al accidentado en esos primeros "minutos de oro", mientras llegan los servicios de emergencia. Esa intervención puede ser la que le salve la vida. Incluso cuando no es algo tan grave, de nuestra actuación puede depender una mejor recuperación de la lesión, o evitar que empeore.

Por ello es importante que nosotros, como padres, entrenadores, monitores, etc sepamos llevar a cabo unas maniobras básicas de auxilio.

¿Y si es un entrenamiento al que no asiste público? ¿Y si es el propio entrenador el que sufre el percance?. Igual de importante que los adultos sepan realizar un primer auxilio, es que sepan hacerlo también los propios niños, y máxime teniendo en cuenta que son los que más cerca van a estar del ac-

“es importante que nosotros, como padres, entrenadores, monitores, etc sepamos llevar a cabo unas maniobras básicas de auxilio”



cidente y , por tanto, los que antes van a llegar a él.

Brevemente os hago un resumen de las **principales lesiones** que se pueden producir practicando cualquier actividad física y cómo actuar ante ellas hasta que lleguen los servicios de emergencia:

. Epístaxis o sangrado de nariz: sentar a la persona con la cabeza inclinada ligeramente hacia adelante. Presionar con los dedos los huesos nasales (a modo de pinza) entre 5 y 10 minutos y NO taponar el orificio de salida de la sangre.

. Hemorragias: comprimir directamente sobre la herida con gasas, o en su defecto, con pañuelos o lo que más limpio tengamos a mano (nunca con algodón). Cuando se empape, ir añadiendo más gasas encima SIN quitar nunca las anteriores. Elevar el miembro dañado y si no cesa, presionar la arteria por encima del sangrado.

En el deporte pueden ocurrir diferentes percances, lesiones o, incluso, dar la cara alguna patología previa a causa del esfuerzo

. Esquinces: para disminuir la inflamación, elevaremos el miembro afectado, aplicamos frío local y mantenemos en reposo. Si sabemos realizar un vendaje, podemos hacerlo.

. Luxaciones: inmovilizar la articulación en la posición que nos la encontremos. NUNCA intentar reducir la luxación (es decir, colocarla de nuevo en su posición anatómica).

. Pérdida de conocimiento: lo primero que hay que hacer es comprobar si respira o no respira. Si respira, hay que colocarle en la Posición Lateral de Seguridad, y mantenerlo así hasta que lleguen los servicios de emergencia, comprobando en todo momento su respiración.

Mención aparte requiere la **Parada Cardiorespiratoria**. Hoy en día, prácti-

camente todas las instalaciones deportivas tienen un desfibrilador. Su uso y manejo es muy fácil ya que el mismo aparato te va dando las instrucciones en todo momento para aplicar las descargas. Sin embargo, entre una y otra descarga, suele recomendar compresiones manuales y sin ellas, las descargas son inútiles. Es por ello que es fundamental que todo el mundo sepa realizar una **RCP (Reanimación Cardio-Pulmonar)**.

Todo esto es posible aprenderlo de una forma más amplia en cursos de 3-4 horas en los que se enseñan los primeros auxilios más básicos que hemos visto, así como intoxicaciones, atragantamientos, picaduras, shock anafilácticos, etc, imprescindibles en el día a día porque nunca sabes cuándo vas a tener que utilizarlo. ◀

Los límites de la explotación del talento

Ciertos libros o películas tienen un gran valor por sí mismas, pero se vuelven aún más valiosas si son comparadas con otras que les ponen el contrapunto, el matiz, o que directamente son el complemento que confirma su tesis.



Benito Pérez González
benitoperezgonzalez@gmail.com

Es el caso de dos películas y dos libros, a los que me referiré en este artículo; que analizados en su conjunto son un buen mosaico para agudizar nuestra interpretación sobre los límites en la búsqueda de la creatividad de personas dotadas con un talento natural.

Advierto previamente, que se trata de cuatro obras que seguramente les generarán más preguntas que respuestas. De lo que estoy seguro, es que esas preguntas les ofrecerán una nueva visión sobre temas universales como la educación, el deporte, la política o las relaciones padre-hijo, alumno-profesor, deportista-entrenador.

Ahí les lanzo el póquer:



1. Red Army, de **Gabe Polsky** es una película documental de 2015 que gira en torno a una entrevista en profundidad a **Slava Fetisov**, capitán del mejor equipo de la historia de hockey sobre hielo: "los 5 magníficos". Es un documental sobre política, sobre deporte y sobre educación que explora la capacidad humana para explotar al máximo un talento natural - en este caso para el deporte-. Reclutados y aislados durante años, en manos del durísimo entrenador **Viktor Tikhonov**, los mejores jugadores de hockey de la URSS de los años 80 se conjuntaron de tal manera que se duda de que alguna vez se pueda superar la sinfonía de movilidad y creatividad de estos auténticos arquitectos del vacío (**Alexander Zárate, 2015**) del equipo de la Armada Soviética. ¿Merecieron la pena tantos sacrificios?

"Para ganar hay que ser despiadado en el entrenamiento, y el entrenador debe perpetuar esa tradición" Viktor Tikhonov.



2. Whiplash, película de 2014 dirigida por **Damien Chazelle**, es la historia de un profesor de música en una prestigiosa escuela de Nueva York, que no tiene ninguna duda de que el fin: explotar el talento, **justifica los medios**: deshumanizar al alumno hasta llevarle al límite de sus posibilidades.

Según el profesor, protagonizado por un oscarizado **J.K. Simmons**, mostrar constante insatisfacción ante los logros del alumno y ser duro y agresivo con él, hará que se esfuerce aún más. Sólo así logrará llegar a ser un genio, si es que había nacido para serlo.

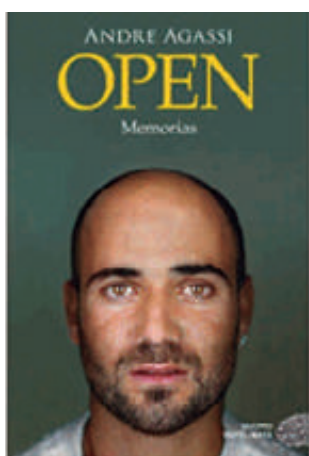
Cuenta el profesor a su alumno, que si **Charlie Parker** no hubiese sido humillado en público cuando tenía 17 años y participaba en un concurso de jazz, jamás

hubiese sido el genio del saxo que le convirtió en una leyenda.

Todo un dilema moral magistralmente planteado. ¿No es acaso más grande e importante la obra y el legado de Parker que el sufrimiento y la insatisfacción que le causaron? ¿No era más grande la patria y el éxito que la felicidad y la libertad de los cinco magníficos?

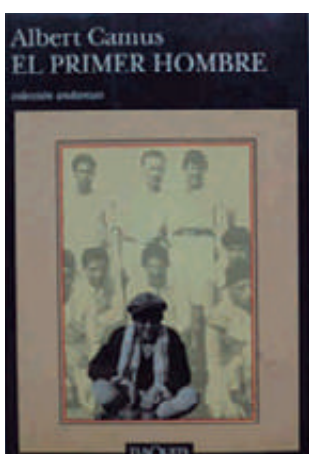
Este artículo es un punto y seguido en los debates que he mantenido con muchos de vosotros sobre deporte, educación y competición. Espero que puedan enriquecer nuestras tertulias.

Es también un sencillo homenaje a mi padre, que fue una gran luz para mí, que me dio muchas lecciones, que me llevaba a hacer carreras a la Casa de Campo, que me quería y que intentó enseñarme, con sus fallos y sus aciertos, las ventajas de ser bueno y trabajador. Me gusta verme en el espejo y sentir que yo también soy él.



3. Open (Agassi, 2009) es el libro de memorias de **Andre Agassi**, probablemente el más iconoclasta de los grandes tenistas junto con McEnroe. Un libro hipnótico y magistral, que hurga con profundidad en las heridas que deja la obsesión de un padre (entrenador) por conseguir el éxito de un hijo, al que obligaba desde su más tierna infancia a golpear miles de bolas lanzadas por una máquina de su invención, con la intención de que el tenista dejase de pensar y automatizase todos los golpes posibles. **“Pensar es lo contrario de hacer”** fue el lema de este padre-entrenador, que a pesar de su dureza no consiguió anular la personalidad de Andre, que años después, con su tesón y con la ayuda de su mujer, la también tenista **Steffie Graff** - que había vivido circunstancias parecidas- consiguió rehacer su vida más allá del tenis y de la púrpura de los éxitos; y dar nuevo sentido a todo, sin pensar que su existencia había sido sólo una lucha detrás de los triunfos que en la vara de medir de su padre nunca significarían más que el punto de partida del siguiente reto.

“Estaba pensando y de esa manera violando la regla nº 1 de mi padre...”



4. El Primer hombre (Camus, 1995) es la obra póstuma de **Albert Camus**. Fue encontrada en la cartera que llevaba el escritor cuando falleció, con 47 años, en un accidente de tráfico. Su hija reescribió el manuscrito, que probablemente por no ser una novela pulida y terminada, fuera precisamente la más autobiográfica de toda su obra. El primer hombre es el contrapunto de las tres obras anteriormente citadas. En este caso, el personaje, alter ego del propio Camus, es un joven que no ha conocido a su padre, muerto en combate durante la Primera Guerra Mundial. Su familia es muy pobre y necesita que el niño se ponga a trabajar para poder subsistir. Sólo la insistencia de su maestro, que vislumbra su gran talento, consigue que pueda matricularse en bachillerato y continuar con unos estudios que con el paso de los años convertirían al personaje real en premio Nobel y en una de las referencias intelectuales más sólidas y honestas del siglo XX.

La novela es el homenaje de Camus a su profesor, **Monsieur Germain**, y también un homenaje a sí mismo, que tuvo que criarse sin la referencia paterna, sin esos momentos de transmisión padre-hijo, sintiéndose el primer hombre de su estirpe, en un ambiente hostil y marcial; ; también contó con el **deporte de equipo** -fue portero en un equipo de fútbol en Argel- como elemento formativo de primer orden. Ahí queda su famosa frase: **“Porque, después de muchos años en que el mundo me permitió diferentes experiencias, lo que más aprendí, a la larga, acerca de moral y de las obligaciones de los hombres, se lo debía al fútbol”**.◀

En definitiva, dos libros y dos películas para disfrutar a lo grande. Se las recomiendo con entusiasmo.

Referencias:

Agassi, A. (2009). Open (Juanjo Estrella González, Trans. española, 2014 ed.). Barcelona: Duomo.
Alexander Zárate. (2015). Red Army. Retrieved from <http://elcinedesolaris.blogspot.com.es/2015/02/red-army.html>
Camus, A. (1995). Le premier homme. Paris: folio.



Los himnos, el rugby y el respeto



Víctor Cazorro Barahona
Vicerrector de Investigación y Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas de la Universidad Isabel I; Licenciado y Doctor Europeo en Derecho; es abogado en ejercicio desde 2004, especializado en Derecho de la información y protección de datos personales.

En las últimas finales disputadas entre Athletic de Bilbao y FC Barcelona se ha producido un hecho difícil de entender en países de nuestro entorno: pifada y abucheo al himno nacional (la última vez, hace solo un cuatro de meses en la final de la Copa del Rey). Sin entrar a valorar la preponderancia o no del derecho a la libertad de expresión sobre el deber de respeto a los símbolos nacionales, se trata de situaciones que a mí, personalmente, me abochorran. Así que, sin entrar a analizar el asunto desde un punto de vista estrictamente jurídico, me parece que estamos ante algo inherente al modo de ser y a la cultura de un pueblo; una cuestión que solo tiene solución desde la observancia de valores tan básicos como la educación y el respeto.

Por suerte, estas cosas suelen tener ecos muy locales y poca repercusión fuera de España. Probablemente porque fuera de nuestras fronteras es difícilmente explicable que sucedan

estas cosas.

Más bien sucede justo lo contrario: todavía está fresco en la memoria el mítico partido de rugby del Torneo Seis Naciones, disputado entre Irlanda e Inglaterra en Croke Park, Dublín, en 2007.

Los que hemos tenido la suerte de vivir, conocer y amar la cultura irlandesa durante años, sabemos que no es precisamente simpatía lo que los latinos del norte sienten por sus vecinos ingleses. Por ello es bueno conocer la historia y dar el valor que merece a lo que sucedió en Dublín antes de aquel partido.

La historia viene de lejos: 1920, en plena Guerra de Independencia irlandesa. En ese mismo estadio, y durante un partido de fútbol irlandés, militares británicos irrumpen disparando de forma indiscriminada contra el público. El resultado: trece espectadores y un jugador (Michael Hogan) muertos. >>

“los que hemos tenido la suerte de vivir, conocer y amar la cultura irlandesa durante años, sabemos que no es precisamente simpatía lo que los latinos del norte sienten por sus vecinos ingleses.”



Durante casi un siglo, todo lo inglés queda condenado, prohibido en Croke Park, que se convierte en un santuario de todo lo que significa la cultura y la identidad irlandesas.

Pero en 2007, el destino quiso que el estadio habitual en el que Irlanda juega sus partidos de rugby estuviera en obras y la única alternativa para jugar el partido del Seis Naciones contra Inglaterra era... Croke Park. El orgullo irlandés se siente 'tocado'; entre la afición irlandesa hay opiniones encontradas y las semanas previas al partido son un ir y venir de temores, tensiones y declaraciones criticando que se permita a los ingleses pisar ese «césped sagrado», y lo que es más, permitir que suene el God Save the Queen.

Incertidumbre y tensión en los instantes previos al partido. ¿Qué sucederá? ¿Silbidos, gritos, abucheos al himno inglés? Las emociones a flor de piel cuando ambos equipos salen al campo y se alinean para escuchar los himnos. Comienza el God Save the Queen. Los

jugadores ingleses también son conscientes de lo que significa ese escenario, saben lo que sucedió hace casi un siglo y lo especial de la situación.

Durante la interpretación solo se escucha cantar al equipo y a los aficionados ingleses presentes en el estadio. La afición irlandesa escucha seria, respetuosa y en silencio, y al final: aplausos.

La emoción se dispara cuando suenan las primeras notas de A Soldier's Song (La canción del soldado); y, todo el estadio (y toda Irlanda) canta a pleno pulmón su himno, orgullosos de su tierra, de su patria y su cultura.

Conscientes de lo que ese momento significa, algunos de los jugadores irlandeses ('tíos como castillos') rompen a llorar de emoción. Inmediatamente después se interpreta el Ireland'scall (La llamada de Irlanda - utilizada como himno en los partidos de la selección nacional de rugby). Dos naciones, dos himnos, dos bande-

“cuando suenan las primeras notas de A Soldier's Song todo el estadio canta a pleno pulmón su himno, orgullosos de su tierra, de su patria y su cultura.”

ras, una historia tremenda en el trasfondo y, a pesar de todo, respeto.

No sé si esta aura de orgullo, emoción y respeto hubo que agradecerse al sano ambiente que siempre rodea el rugby (he comprobado que en España sucede lo mismo en los campos de la Liga Nacional) o si se trató de dos naciones que cerraban viejas heridas a base de respeto y de dar una lección al mundo entero de cómo se afrontan estas situaciones. Sea como fuere, Irlanda y el rugby: un ejemplo. ◀



PRIMERAS CERTIFICACIONES DE COLEGIOS COMPROMETIDOS CON EL DEPORTE Y LA SALUD

El pasado mes de junio, con ocasión del cierre del curso escolar, se entregaron las primeras certificaciones del proyecto Colegios Comprometidos con el Deporte y la Salud

REPORTAJE



Se trata de un plan para ayudar a aquellas instituciones educativas que quieren apostar por el deporte como herramienta de educación para una vida saludable.

Dirige el proyecto **Andreu Raya Demidoff**, con cuya iniciativa se ha realizado esta primera fase piloto, que ha contado con instituciones del prestigio de: **King's College**, **Escuelas Católicas de Madrid**, **Colegio Ramón y Cajal** o **el Colegio Internacional SEK Ciudadcampo**. Recientemente se ha unido al proyecto, **Benito Pérez González**, para dar soporte al crecimiento previsto para este año.

Los reconocimientos se entregaron en un acto en el marco incomparable de la International Graduate School de La Salle.

Durante el acto, haciendo entrega de los reconocimientos a las instituciones educativas que han compuesto el grupo piloto, se contó con la colaboración de: **D^a Elena Andradas Aragonés** (Subdirectora General Promoción de la Salud y Epidemiología del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad), **D. Ismael Sanz Labrador** (Director del Instituto Nacional de Evaluación Educativa del Ministerio de Educación Cultura y Deportes), **D^a Arantxa Gordo Santos** (Técnico del Centro Nacional de Innovación e Investigación Educativa del Ministerio de Educación Cultura y Deportes) y de **D. Fernando Soria Hernández** (Director de Proyecto de España Se Mueve). ◀

www.colegiosconeldeporte.com

MOYPE SPORT S.A.
European Sport Company

Creamos deporte

d C/ Galileo Galilei, 116 - Pol. Industrial Valdearenal Norte
Arroyomolinos - 28939 Madrid
t +34 91 668 70 44 f 91 668 64 14
e comercial@moype.com
www.moype.com

FERROVIAL SERVICIOS ADJUDICATARIA DE UN NUEVO CONTRATO DE CONCESIÓN DE UNA INSTALACIÓN DEPORTIVA EN SANT QUIRZE DEL VALLÈS (BARCELONA) Y DE DOS CONTRATOS DE SERVICIOS DEPORTIVOS



GESTIÓN DEL SERVICIO PÚBLICO DEL COMPLEJO DEPORTIVO MUNICIPAL DE SANT QUIRZE DEL VALLÈS Y DE LA PISCINA PÚBLICA DE LES FONTS

Ferroviai Servicios acaba de ser adjudicatario de una concesión para gestionar las instalaciones deportivas del Complejo Deportivo Municipal de Sant Quirze del Vallès y de la Piscina Pública de Les Fonts. Este contrato es una apuesta de colaboración entre el modelo público y privado, a través de la gestión deportiva de Ferroviai Servicios.

El desarrollo del servicio, se basará en la gestión deportiva de las instalaciones y actividades deportivas, así como el mantenimiento, conservación de las mismas y el servicio de atención al público.

El **Complejo Deportivo Municipal de Sant Quirze del Vallès y Piscinas Públicas de Les Fonts** consta de los siguientes equipamientos deportivos: Pabellón, dos pistas de tenis, una pista de frontón, sala de Fitness, sala de musculación para entidades, pista polideportiva semi descubierta, piscina cubierta y 4 piscinas de verano.

Además de este contrato de explotación, Ferroviai Servicios fue adjudicatario del servicio de monitoraje de las actividades deportivas municipales de Sant Quirze del Vallès para la presente temporada.

SERVICIO DE ACTIVIDADES ACUÁTICAS Y OTROS SERVICIOS DEPORTIVOS DEL AYUNTAMIENTO DE POZUELO DE ALARCÓN

Asimismo, **Ferroviai Servicios** ha resultado adjudicatario del contrato para la prestación de servicios de actividades acuáticas, servicios deportivos, servicios médicos y de vigilancia en las piscinas municipales del Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón (Madrid).

Con la adjudicación de estos contratos, Ferroviai Servicios continúa su crecimiento en el sector deportivo a nivel nacional, además de lograr su primera concesión en el ámbito deportivo en Cataluña. En la actualidad ya son 10 las concesiones gestionadas por la empresa, situando su marca **INACUA** como un referente en el sector. ◀



LA PARTICIPACIÓN ES LA CLAVE



Rafael Gracia
Coordinador de Deporte y Salud
Delegación de Deportes
Ayuntamiento de Leganés

Cuando se pretende valorar el éxito de cualquier actividad dirigida a los demás, la participación es el elemento clave, es una de las medidas fundamentales del éxito de cualquier iniciativa. Sin participación la legítima rentabilidad del sector privado se ve comprometida y la eficiencia en el gasto del sector público se desmorona, sin contar con que cualquier programa que no consigue mantener la participación se deprecia, desmotivando a quienes han dedicado su tiempo y sus recursos para implementarlo.

Cuando no se consigue un nivel adecuado de participación, la inmediata reacción de los organizadores suele ser criticar a los destinatarios de nuestros desvelos porque no son capaces de hacer algo tan importante para

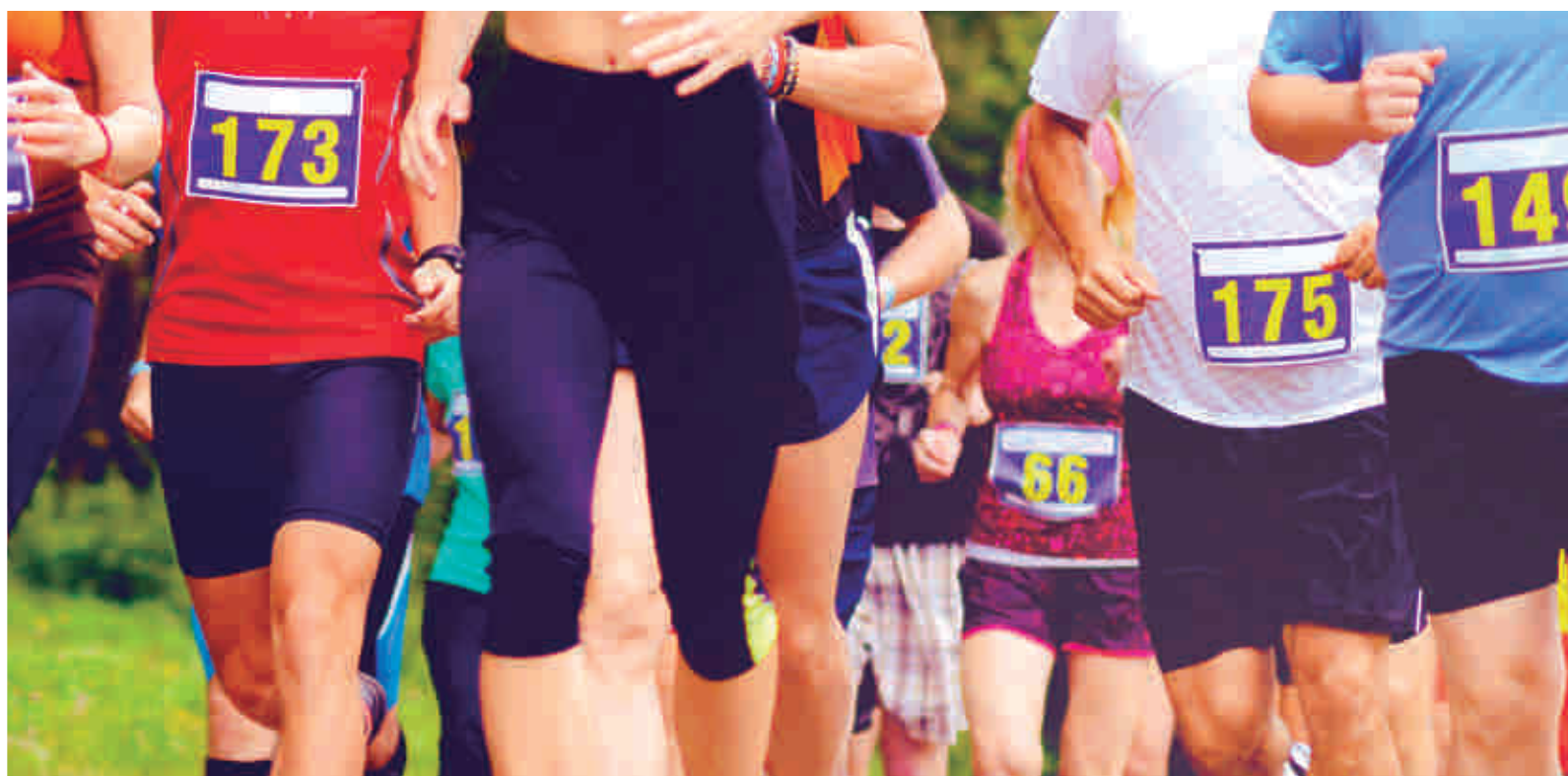
ellos, como es cultivar la salud y el bienestar personal.

Es comprensible que la primera reacción no sea la autocrítica, sin embargo es fundamental llegar a ella porque conseguir el interés y la atención de las personas a quienes destinamos nuestros servicios es el paso previo e imprescindible para alcanzar los objetivos de la actividad. Conseguir la participación en programas de ejercicio físico en poblaciones con estilos de vida sedentarios, es muy difícil, ya que a las dificultades habituales, se le añade el compromiso de participación activa del interesado, del cual carece como es obvio.

Sin embargo cuando hablamos de falta de participación, no podemos olvidar que todos y cada uno de nosotros participamos continuamente en campos muy diversos del entramado social: en el trabajo, en la familia, en el sistema sanitario, en el entorno educativo, en las relaciones sociales, en la política, en el comercio, en el medioambiente y en otras muchas cuestiones. Este modo de participar define el estilo de vida de cada persona y también define el modo de enfermar ya

“cuando no se consigue un nivel adecuado de participación, la inmediata reacción de los organizadores suele ser criticar a los destinatarios de nuestros desvelos”

>>



“cuando intentamos conseguir que la gente participe en nuestros programas debemos asumir que les estamos pidiendo que modifiquen su patrón de participación habitual y que añadan algo nuevo a su lista”

que cuando, de forma voluntaria o involuntaria, desempeñas un determinado papel, asumes todas las ventajas e inconvenientes que se le asocian.

Por eso, cuando intentamos conseguir que la gente participe en nuestros programas debemos asumir que les estamos pidiendo que modifiquen su patrón de participación habitual y que añadan algo nuevo a su lista aunque repercuta en las personas de su entorno.

No es fácil, tiene que haber motivos suficientemente importantes que justifiquen el esfuerzo, si el interesado no siente que tiene un problema y que ese problema se puede solucionar con lo que le ofreces, es comprensible que no decida cambiar su dinámica. Hay una frase extendida entre quienes se dedican a la nutrición que ilustra este problema y reza así: “es más fácil cambiarle a una persona su religión que su dieta”. Si todo esto no se toma en cuenta, los programas de ejercicio para la salud nacen lastrados y con poca perspectiva de éxito.

La divulgación de las consecuencias indeseables hay que hacerla sobre el

terreno donde las personas sometidas a conductas de riesgo pueden comprender y asumir el peligro que entrañan y sientan realmente la necesidad de modificarlas, si esto se consigue el interesado ha cubierto una buena parte del camino que le llevará a solucionar su problema. Pero no siempre esto es suficiente ya que hay grupos de población que con frecuencia no tienen las herramientas personales y sociales suficientes para poder plantearse modificaciones en su situación. En estos grupos es imprescindible realizar actividades grupales y participativas en las que se pueda mejorar el nivel de autoestima desarrollando capacidades que les permitan afrontar la solución de sus problemas.

Estas situaciones crecen en paralelo a la desigualdad social que siempre es generadora de enfermedad, pero no debemos caer en actitudes paternalistas, alejadas del ámbito profesional que tienden a considerar irresponsables a las personas afectadas, pasando la responsabilidad a otras personas o instituciones que pueden hacer aparecer o desaparecer sus problemas personales.

Con estas perspectivas y en un entor-

no social tan complejo, hay que reivindicar el trabajo multiprofesional integrando a los equipos en el contexto social en el que han de trabajar, hay que velar por la adecuación y flexibilidad de los recursos de que se disponga, hay que trabajar por la concienciación a los ciudadanos/as sobre la responsabilidad y el autocuidado de la propia salud y hay que instar a la acción decidida de la autoridad sanitaria para solucionar problemas de salud colectivos o individuales.

Son muchas las cosas que hay que hacer y rehacer pero cuando se afronte esta tarea, se abrirán nuevas vías de trabajo en el ámbito público y privado que permitirán poner en valor los efectos positivos para la salud que el campo de la actividad y el ejercicio físico pueden aportar a toda la sociedad. ◀

DEPORTE

ENGÁNCHATE A LA FÓRMULA **INACUA**



Preparados, Listos..... YA!

inacua

www.inacua.com