deporte & negocios
EDICIÓN PREMIUM 35

MARCA PERSONAL

El Valor Agregado de la Recordación

LAS BONDADES DE LA DISCIPLINA DEL DEPORTE A LA HORA DE LOS NEGOCIOS

EL VALOR AGREGADO DE LA RECORDACIÓN

PLANTEAMIENTO

JOHN MCENROE ha desarrollado una lucrativa carrera como comentarista y licencias para academias de tenis. IVAN LENDL ha comenzado a jugar de nuevo en exhibiciones. JIMMY CONNORS llevó su imagen a la televisión como analista de Tennis Channel. Los número uno ATP y WTA, ANDRE AGASSI y STEFFI GRAF, respectivamente, suman a su matrimonio la empresa Agassi Graf Development LLC, rentable en la construcción de complejos de vacaciones y deportivos de lujo. Otros con menos gloria en los campos como el británico JOHN FEAVER, que vendía camisetas y raquetas a la par de jugar torneos para poder subsistir, es hoy un exitoso jugador del mundo de los negocios. MATS WILANDER, el ex número uno, con un historial de siete títulos GRAND SLAM, viaja por Estados Unidos en una casa rodante con la oferta de clases personalizadas de tenis. Para algunas de estas celebridades, el trabajo no es una opción, pero la producción en las canchas es tan corta que incluso los mejores jugadores han tenido problemas para tranquilidad económica en el retiro. Pero durante el tránsito de atletas han acumulado un patrimonio difícil de acabar o de borrar de la mente del consumidor: *la recordación de lo que hicieron en el campo de juego*, y que a la hora del adiós se convierte en la principal variable para seguir activos en el exigente estadio de la vida sin el peligroso *olvido de la sociedad*. Es el Valor de la Marca Personal, que a la hora del retiro, se activa para prolongar rendimiento con menos exigencia física y más Habilidad Competitiva para gestionar estabilidad financiera desde los negocios.

La transición del deporte a la empresa

Cuando JOHN FEAVER era una de las figuras del tenis británico allá por las décadas de los años 70 y 80, los jugadores cortos de dinero debían vender camisetas y raquetas a la par de jugar torneos para poder subsistir. Recordado por su devastador servicio -llegó a sumar 42 aces en un partido de Wimbledon-, hoy con 59 años, debía completar su equipo pidiendo zapatos gratuitos. Sin embargo, después de aquellos días de penurias en el deporte, en el último cuarto de siglo se ha convertido en un exitoso jugador en el mundo de los negocios.

FEAVER es actualmente jefe de asociaciones comerciales de la organización benéfica para el deporte Street Games, y director de la Fundación Peter Jones (creada por un conocido empresario británico) y de la Academia Nacional de Empresas. *"Lanzamos esta academia para jóvenes de entre 16 y 19 años. Es para aquellos que están bien en el colegio pero que quizás no les gusta estar ahí o no están seguros de lo que la educación puede hacer para ellos. Son jóvenes que quieren ser emprendedores, comenzar sus propios negocios, no ir a la universidad a estudiar carreras tradicionales. Los estudiantes son competitivos, realmente quieren marcar una diferencia".*

Entre tanto, un gran número de negocios que FEAVER lanzó en su periodo de transición del deporte a la empresa, a mediados de los 80, siguen robusteciéndose. *"Yo no era un gran jugador, pero ésa era mi carrera. En realidad empecé con una beca de críquet y me pasé al tenis cuando tenía 16 años. Mi principal ventaja era mi potente servicio".*

Afortunadamente, sus piernas también eran rápidas fuera de la cancha y en 1985, durante una cena en Japón para promover Wimbledon, ágilmente sacó ventaja de un comentario casual de otro invitado. *"Empecé a hablar con alguien que decía que había trabajado para Yamaha. En aquel momento yo no sabía que esa empresa fabricaba raquetas y palos de golf. No tenían un representante en el Reino Unido e inmediatamente me ofrecí para hacer el trabajo".*

El destino lo encontró pronto vendiendo raquetas y bicicletas a clientes británicos, y poco tiempo después se dirigió nuevamente a la firma japonesas para pedir un mercado más grande: Europa.*"Por suerte ellos dijeron que sí y, como yo ganaba un porcentaje de la facturación, hice bastante dinero con el emprendimiento y pronto pagué mis deudas".*

Hoy FEAVER se siente más cómodo en la cancha de los negocios. Algo que también fue posible porque ser un tenista de bajo ranking lo mantenía lejos del glamour del jet-set. Con frecuencia participaba en torneos de dobles asociándose con jugadores devaluados. Una vez en Italia le tiraron monedas al enfrentar al favorito local. No obstante, fue en el circuito del tenis masculino donde descubrió su espíritu emprendedor: comenzó a vender raquetas y camisetas de Fred Perry y Slazenger para pagar sus gastos de viaje. *"Solíamos llevar las camisetas a Europa y ofrecerlas cuando jugábamos allí".*

Y cuando contactó a un compañía llamada Inter (hoy conocida como Hi-Tech) para solicitarle tres pares gratuitos de zapatos de tenis, Feaver puso los pies en otra oportunidad comercial. *"Una vez más, deporte y negocios se cruzaron. El fundador de la compañía, Frank Van Wezel, se mostró feliz de asociarse conmigo. Me convertí en el representante en el Reino Unido, firmé acuerdos con los jugadores británicos que pude y el negocio floreció. Hoy en día sigo trabajando para Hi-Tech".*

Entre tanto, había visto cómo Yamaha transfería a la cadena de tiendas departamentales Beales la concesión que hasta entonces le había pertenecido a él.

EL VALOR AGREGADO DE LA RECORDACIÓN

Después de esos primeros emprendimientos comerciales, FEAVER se detuvo a reflexionar sobre lo que había aprendido del mundo empresarial. *"Realmente, el aprendizaje fue un enorme. Lo que aprendí fue: aprovecha tus fortalezas, haz negocios con las personas en las que confías, no dejes que la situación te supere y sé honesto. La lealtad es muy importante"*. Y afirma que, habiendo aplicado la disciplina del deporte a los negocios, la vida en el ámbito empresarial le resultó más fácil que en la cancha de tenis.

La carrera de FEAVER en el circuito de la ATP transcurrió entre 1973 y 1986. Uno de los puntos sobresalientes de su modesta trayectoria es que logró vencer a Bjorn Borg dos veces en una semana en el torneo de Beckenham, a mediados de los 70. *"No muchas personas pueden jactarse de ello. Le gané en la final del certamen para menores de 21 años y en los cuartos de final del torneo masculino. En ambas ocasiones lo vencí 6-4 en el tercer set"*.

De regreso al mundo de los negocios, su siguiente emprendimiento -luego de los acuerdos para vender equipo deportivo- fue en el área de la consultoría: trabajó para el gigante estadounidense de las relaciones públicas Hill & Knowlton. También desempeñó cargos altos en el organismo rector del tenis en el Reino Unido, la Lawn Tennis Association (LTA), donde llegó a ser director comercial, primero, y director internacional, después. *"Esto ocurrió porque los contacté y les dije que quería poner a su disposición mis habilidades en los negocios"*.

De la empresa Wimbledon, FEAVER es el director de relaciones con los jugadores, un puesto que ha ocupado en los últimos 21 años.

Un ex profesional de otra época como él no ha pasado por alto las grandes cantidades de dinero que hoy mueven el tenis y otros deportes. *"Puede que hoy en día el público mida el éxito de un deportista según cuánto gane o los acuerdos que firme con grandes patrocinadores. Pero en realidad lo que importa es cuántos partidos y torneos se ganen y cómo uno se presente a sí mismo. Cualquier profesional de nivel le dirá eso"*.

Pero hay algo que no ha cambiado, según su experiencia: la presión que sufren los jugadores de bajo ranking para sobrevivir económicamente. *"Además, uno no puede acceder a ciertos torneos si no está en los alto de la clasificación. Por eso, cuando escucho a tenistas quejarse de las presiones de estar en la cumbre, pienso que deberían echar una mirada a las penurias financieras de aquellos que se encuentran en los escalones más bajos del deporte"*.

Documento escrito por:
Bill Wilson/BBC MUNDO
Londres, junio 2011
Distribuido por The New York Times Syndicate-
Para revista deporte & negocios Global Papel Digital

La oferta WILANDER sobre ruedas

"¿Por qué yo no voy hacia ti? Me gusta acampar, me encanta enseñar tenis

MATS WILANDER, el ex número uno del tenis mundial, ganó siete títulos GRAND SLAM en una carrera que lo catapultó al Salón de la Fama de ese deporte. Si desea tomar una clase de tenis con él, por favor llame al 001-787-GET-GAME y concertará una cita en su club más cercano (si vive en Estados Unidos) y llegará allá en su WINNEBAGO (casa rodante). "Al principio pensé que era una broma", cuenta Andrew White, un operador de bonos en III Offshore Advisors, quien juega en el Bear Lakes Country Club en West Palm Beach, Florida, donde la estrella del tenis lo ha visitado en los últimos dos años. *"Pero llegó"*.

Los adictos al tenis han acudido por años a los campamentos de fantasía para jugar y socializar con los grandes de todos los tiempos. Pero, ¿un campamento de fantasía ambulante? *"Es raro"*, dice George Bezecny, el tenista profesional que dirige Fisher Island en Miami, a donde WILANDER realizó dos presentaciones. *"No necesita hacerlo. Es increíble que lo haga"*.

No es raro que los ex número uno del tenis encuentren otra ocupación después de retirarse. John McEnroe ha desarrollado una lucrativa carrera como comentarista y hace poco abrió una academia de tenis. Ivan Lendl ha comenzado a jugar de nuevo en exhibiciones. Jimmy Connors estuvo una temporada como entrenador de Andy Roddick y ahora es un comentarista del canal de televisión, Tennis Channel.

Para muchos, el trabajo no es una opción. Las carreras de tenis son tan cortas (muchas acaban a los 30 años) que incluso los mejores jugadores han tenido problemas para acumular el tipo de fortunas que les permita descansar. Bjorn Borg estuvo al borde de la bancarrota y hace varios años consideró la venta de sus trofeos de Wimbledon.

WILANDER, de 46 años, tiene un buen estado financiero. A lo largo de su carrera, ganó casi 8 millones de dólares, y aún más en patrocinios y exhibiciones. Es propietario de una casa de 33 hectáreas en Sun Valley, Idaho, donde vive con su esposa por 24 años, Sonya, y sus cuatro hijos. Además, es comentarista de Eurosport y una presencia habitual de los circuitos senior, que ha entrenado a jugadores y fungido como capitán de la Copa Davis de Suecia.

Sin embargo, siempre deseó pasar menos tiempo en los aviones y en los hoteles y más tiempo creando un negocio propio. Así que en un campamento de fantasía en Vermont hace unos años, tuvo una idea. Algunos jugadores de Las Vegas se habían quejado de que el costo del campamento y la molestia de viajar era una carga demasiado pesada. *"Así que pensé, ¿Por qué yo no voy hacia ti? Me gusta acampar, me encanta enseñar tenis"*.

EL VALOR AGREGADO DE LA RECORDACIÓN

WILANDER ON WHEELS (WILANDER sobre ruedas), LLC, también conocida como WOW, es una operación de dos hombres. WILANDER es el que maneja a donde los llaman. Cameron LICKLE, un ex jugador profesional, socio de WILANDER y el otro instructor de la empresa, dirige el negocio. Su plan es viajar al menos 12 semanas al año y les gustaría enseñar en todos los 50 estados del país.

Por una clase de hora y media con ocho jugadores, cobran apenas 200 dólares por persona. Las clases particulares y las visitas a domicilio cuestan más. Un día completo en un club incluye dos clases y una exhibición. Los clientes son en su mayoría jugadores aficionados, desde treintañeros que se están tomando un día libre de la oficina hasta jubilados.

Con mucho gusto, WILANDER y LICKLE también los acompañarán a almorzar o cenar, y hasta puede que pidan permiso para pasar la noche en el estacionamiento. *"A veces es muy tarde para encontrar un estacionamiento para casas rodantes o un campamento"*.

La filosofía de tenis de WILANDER es simple: corre más, y preocúpate menos de la técnica. Su enfoque: castigar. *"No había trabajado así desde los entrenamientos de fútbol en el colegio",* explica White, el operador de bonos, de su primer encuentro con WILANDER el año pasado. *"Casi nos morimos"*.

En sus años de gloria, WILANDER parecía deslizarse a lo largo de la cancha sin gastar energía. Su secreto es que no suda, de forma que puede enseñar durante casi cuatro horas, bajo un sol achicharrante y un calor de 27 grados centígrados, en camiseta de algodón y terminar con apenas un rastro de sudor bajo los brazos. Bebe poca agua y sus comidas son pequeñas. *"Mi composición genética es un poquito loca"*.

En la cena, los hombres tienden a rodear a WILANDER y hacerle preguntas sobre otros grandes jugadores, el rival más duro al que jamás se haya enfrentado (Steve Denton, un tejano apodado El Toro), y por qué los estadounidenses no son tan buenos en el tenis en estos días (es complicado, pero el movimiento de sus piernas es una de las razones). Las mujeres tienden a acercársele más a LICKLE, cuya apariencia es más la de un surfista californiano que de un ex teniente de la Marina de EE.UU.

Después de acabar con varios platos de sushi en un restaurante de la playa en Fisher Island, Bárbara Goldin, la presidenta del comité de tenis de la isla, preguntó lo inevitable: ¿MATS, dónde pasarás la noche? *"Estamos durmiendo en la WINNEBAGO"*, responde WILANDER. Goldin hizo una pausa. Luego sonrió. *"¿Y te gusta?",* preguntó ella. *"Mucho",* asintió el tenista profesor.

Autor de este documento:
Tom Perrotta/WSJ

COPYRIGHT© 2011– DEPORTE & NEGOCIOS®
Para otras copias de este informe o la autorización para reproducir su contenido en un medio impreso, digital o electrónico, por favor comuníquese con OFICINA DE DERECHOS D&N, info@deporteynegocios.com. No está permitida la reproducción total o parcial de este informe en medios de comunicación impresos o electrónicos...