



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

La tristeza del futbolista. ¿El rendimiento?



En España, la noticia deportiva de este fin de semana es la tristeza y melancolía de un futbolista mediático. Las primeras hipótesis sobre el motivo de tal tristeza descartan la no obtención del título de mejor jugador de Europa.

En mis clases, para explicar el concepto de rendimiento y su descomposición en rotación y margen, a menudo hago referencia a los sueldos de los futbolistas “galácticos”.

Un futbolista profesional tiene una vida deportiva corta. Son pocos los años en los que puede obtener un sueldo “galáctico”.

Asociemos ese sueldo al margen.

La rotación es de 1 (uno) ya que únicamente percibe un sueldo por año.

Recordemos que rendimiento es rotación x margen. Así que rendimiento, o en nuestro caso percepción anual, es 1 (uno) x sueldo

Dado un margen determinado (ese sueldo), para incrementar el rendimiento debe aumentar la rotación.

¿Cómo puede hacerlo?

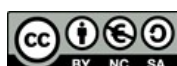
Una posibilidad es un traspaso. En efecto, un traspaso puede llevarle a la obtención de un mayor margen (sueldo) a la vez que un incremento de la rotación anual. Pensemos que ese año conseguirá cobrar más de un sueldo.

Si consigue que otro club se interese por sus servicios cobrará un porcentaje del importe de traspaso que se acuerde y lógicamente, para ayudarle a recuperar la alegría y abandonar la melancolía, un incremento sustancial del sueldo.

¡Carambola! ¡Mejora la rotación y el margen!

Además ese nuevo contrato le permitirá renegociar sus ingresos accesorios. Por ejemplo, los contratos publicitarios con las distintas marcas que usan su nombre como

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull



Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

argumento de ventas.

Al final del proceso su rendimiento anual se habrá incrementado.

Obviamente con este post no quiero dar a entender que quizás esa tristeza es sólo una estrategia para “entrar en el mercado”. No estoy cualificado para saberlo. Mi única pretensión es **reflexionar en torno al concepto de rendimiento y su descomposición en rotación y margen.**

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 4 de septiembre de 2012.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.