

“La Bundesliga es el ejemplo a seguir: los clubs están saneados, hay competencia y promedian 45.000 espectadores”

“A Messi se le adora por su juego, a Cristiano por provocar, a Iniesta le pones un pendiente y ya no es Iniesta”

“Neymar es una pasada. No tiene puntos débiles. Sólo le falta una cosa: jugar en un club como el Barça o el Madrid”

ESTÁ BUSCADÍSIMO”

contento porque se asocia a algo que le estimula. Los derechos de televisión tienen más valor... Debe dar la sensación de que no es fácil tener entrada.

Cambio de tema. Supongamos que como representante le dan a elegir entre Messi y Cristiano Ronaldo. ¿A quién elegiría?

Si hablamos de una representación integral escogería a Messi. El marketing siempre debe ir detrás de lo deportivo. Dicho esto, y por mucho que no nos gusten según qué actitudes, un estilo provocador vende más que una línea plana. Lo rebelde vende. Balotelli, conflictivo, vende.

Messi es otra cosa...

A Messi se le adora por su juego, no tiene un posicionamiento más allá de su calidad humana.

Como el vestuario del Barça...

Sí, le pones un pendiente a Iniesta y ya no es Iniesta.

El fenómeno que viene es Neymar...

Es muy potente.

¿Al Barça le iría bien?



Calzada atendió a Mundo Deportivo

Desde un punto de vista sólo deportivo le iría bien seguro. Es un jugador espectacular, pero desde el punto de vista comercial no. ¿Necesita ahora el Barça un motor como fue Ronaldinho? Todos los clubs fuertes necesitan un jugador icónico y el Barça tiene a Messi como el City a Agüero. El Barça no necesita construir un proyecto de marketing alrededor de un jugador.

¿Lleva bien Neymar el tema comercial?

Es una pasada. Cuando el Santos ganó el campeonato Paulista, en la prensa brasileña aparecieron tres o cuatro anuncios sólo de Neymar con sus patrocinadores felicitándole. Incluso la tarta para respirar que siempre lleva. “Respire melhor”.

Es un anuncio andante.

Sí, pero es que lo hace bien y es diferente. Tampoco deja de lado el tema solidario, cosa que no le ves a Cristiano Ronaldo. El jugador que más superficie ocupa, aparece en mi libro, es Neymar. No tiene puntos débiles. Sólo le falta una cosa: jugar en un

“Lo que toca ahora es apoyar al Barça”

Esteve Calzada desempeñó funciones de Director General de Marketing del FC Barcelona entre los años 2002 y 2007, coincidiendo por tanto en gran parte con el mandato de Joan Laporta como presidente del club azulgrana. Preguntado por su reacción ante las declaraciones realizadas por el ex presidente analizando el relevo de Tito Vilanova por Pep Guardiola, Calzada prefiere lanzar un mensaje conciliador y unitario porque cree que es lo que necesita ahora la entidad: “Estamos en un punto de transición y lo que tenemos que hacer ahora es apoyar al Barça. Es lo que toca. El tiempo dirá si Tito lo hace bien. El mito Guardiola siempre estará presente pero hay que mirar adelante. Yo creía que eran indivisibles, pero aceptando que no lo son, era el relevo natural” ●

equipo que tenga la proyección mediática de Barça o Madrid.

¿Cuál es el paradigma de fichaje ruinoso?

Ibrahimovic del Barça y Kaká del Real Madrid. Cuando Kaká se vaya lo veremos en su dimensión. Tiene una ficha alta y lo venderán por menos de lo que costó. El Barça arrastra aún el problema de Ibrahimovic.

¿Cómo se arregla?

Con ingresos y haciendo una cosa que el Barça está haciendo muy bien. Vendiendo jugadores. Sucedió con Bojan y Oriol Romeu.

¿Esa será la pauta?

Volveremos a tener casos. Por una cuestión aritmética. El Barça debe poner en valor a los jugadores que forma, para quedárselos, para cederlos o para venderlos. El sello del Barça está buscadísimo.

¿Se acabó vender mal?

Vender mal o, directamente, no vender. El aficionado ahora lo entiende mejor. Antes era más difícil. No te puedes quedar con todos los cromos ●

OUTLANDER POR 26.400€

DIESEL 177CV 7 PLAZAS

ESTE ANUNCIO NO TE VA A GUSTAR
SI TE ACABAS DE COMPRAR UN COCHE

MITSUBISHI
MOTORS

Con todo este equipamiento

- Faros Bi-Xenón con luz adaptativa
- Audio premium 710W 9 altavoces con subwoofer
- Llantas de aleación de 18"
- Climatizador
- Retrovisores abatibles con LEDs
- Cruise control, audio y Bluetooth en volante
- Cargador 6 discos/mp3/USB
- Acceso y encendido sin llave
- Sensores de lluvia y luces
- Sistema de arranque y parada AS&G
- Faros de niebla cromados
- Sistema de arranque en cuesta (HSA)
- Spoiler trasero e iluminación posterior LED
- Control de tracción y estabilidad activo (ASTC)
- Sistema de aparcamiento trasero mediante radar
- 6 airbags
- Barra portaequipajes
- Volante y pomo de cuero
- Portón trasero dividido para facilitar la carga
- Cristales traseros tintados
- Display multifunción DVD/CD

Consumos: 6,0-7,2/11,0 km. CO₂: 157-179 g/km.

Precio promocional de 26.400€ del Outlander Motion en Pensión y Bienes para unidades limitadas en stock. IVA, IM y transporte incluidos. Excluye el coste de garantía de hasta 5 años sin límite para gastos de financiación por MCE Bank. Mitsubishi recomienda Jarama Rent a Car.