

¿Qué tienen en común Pablo Isla y Vicente del Bosque?



PEÓN DE DAMA

Manuel del Pozo
mdelpozo@expansion.com

Los dos son grandes forofos del Real Madrid, han llegado a lo más alto de la empresa y del deporte, son muy respetados, están entre los mejores del mundo en sus respectivos ámbitos y se aprecian mucho mutuamente, aunque a Pablo Isla le disgustara a veces que Vicente del Bosque no convocara para la selección a su admirado Raúl. Son de generaciones muy distintas –Isla ha cumplido 53 años en el mes de enero y Del Bosque tiene 67–, pero representan un tipo de liderazgo que se ha demostrado muy eficaz y exitoso.

Pablo Isla entró como primer ejecutivo de Inditex en 2005 y en poco más de una década ha multiplicado por tres el tamaño del grupo hasta convertirlo en el líder mundial de la moda. Las ventas de Inditex han pasado, con Isla, de 7.000 millones a 23.000 millones, los beneficios han crecido de 800 millones a 3.000 millones y el número de tiendas ha aumentado de 2.500 a 7.000. Vicente del Bosque no le va a la zaga porque, entre otras muchas virtudes, tiene en su haber ser el único entrenador que ha sido campeón del Mundo y de Europa de clubes –con el Real Madrid– y de selecciones, con el conjunto español.

Ambos encarnan el liderazgo tranquilo que el entrenador de fútbol Carlo Ancelotti explica en el libro que acaba de salir a la venta. Son líderes que no tienen ninguna necesidad de discursar, ni de despotricar, ni de mandar con mano de



Pablo Isla y Vicente del Bosque son grandes líderes, uno en el mundo de la empresa y el otro, en el fútbol.

hierro. No gritan ni se enfadan para expresar su autoridad porque sus colaboradores les respetan y su ascendencia está sobreentendida.

Es verdad que no son tan mediáticos como otros líderes tipo Mourinho o Luis Enrique, pero el método tranquilo de Pablo Isla y Vicente del Bosque triunfa porque se basa en transmitir seguridad, dar confianza a los equipos y utilizar la influencia y la persuasión para mantener un alto nivel de exigencia. Resulta envidiable la forma tan exquisita como Pablo Isla trata a inversores y analistas. Responde con amabilidad a todas sus preguntas sobre evolución del negocio, dividendos, ventas por Internet... y lo hace sin dar ni un solo dato de más y con una leve sonrisa. Y no se altera ni cuando algún analista pone en duda que Inditex pueda mantener en el futuro el fuerte ritmo de crecimiento que ha registrado en los últimos años. Con una tranquilidad similar res-

pondría Vicente del Bosque a los periodistas que le criticaban por no convocar para la selección a un determinado jugador.

La clave de su éxito está en la gestión de las personas y de los equipos. Pablo Isla es –según sus colaboradores– un jefe exigente que sabe crear equipos y delegar en ellos. Suele decir que le gusta que cada director de área trabaje como si fuera el jefe de una pequeña empresa externa que presta sus servicios a Inditex. No resulta fácil motivar y dinamizar a 160.000 empleados que trabajan en 90 países distintos. Pablo Isla considera al equipo humano como el principal activo de la empresa y ha implantado un plan de incentivos para la plantilla que supone el 10% del beneficio neto del grupo.

Vicente del Bosque nunca ha dirigido miles de personas, pero ha demostrado tener una gran serenidad y una flemma especial a la hora de ges-

tionar los egos de las grandes figuras del balompié. Logró que jugadores como Casillas, Xavi, Piqué, Iniesta y Sergio Ramos dejaran a un lado sus diferencias y unieran sus talentos para ganar el Mundial de 2010 en Sudáfrica.

Tanto Pablo Isla como Vicente del Bosque poseen las cinco cualidades que, según el experto Jesús Mari Iturrioz, son determinantes para el éxito del directivo:

1. Pasión por la estrategia para reinventarse constantemente y construir nuevas ventajas competitivas. Pasión por los clientes para ponerles en el centro de la organización y ofrecerles una propuesta de valor única. Pasión para que todos los empleados compartan la estrategia y los objetivos de la empresa.

2. Curiosidad por conocer y experimentar para poder formular la estrategia adecuada. Curiosidad por conocer las fortalezas y debilidades de las personas del equipo. Curiosidad para solicitar un *feedback* continuo de colaboradores, clientes y proveedores.

3. Valentía para innovar y adaptarse a las necesidades del momento. Valentía para liderar la transformación digital. Valentía para creer que nunca es tarde para seguir creciendo.

4. Humanidad para ofrecer a cada miembro del equipo una oportunidad para el aprendizaje. Humanidad para estar en todo momento en actitud de servicio. Humanidad para saber pedir, ofrecer, acordar, escuchar y reconocer.

5. Humildad para estar en un diálogo permanente con uno mismo y no funcionar en autómata. Humildad para delegar, para gestionar las emociones de las personas y para escuchar más y no sermonear tanto.

En las clasificaciones
SIEMPRE HAY UN LÍDER
y después vienen todos los demás. **GRACIAS** a nuestros lectores
por hacernos líderes en Internet*.

ELMUNDO

Nº1 de los
medios generalistas
ELMUNDO.ES: 15.843.000

MARCA.COM

Nº1 de los
diarios deportivos
MARCA.COM: 11.316.000

Expansión

Nº1 de la
prensa económica
EXPANSIÓN.COM: 5.935.000



www.unidadeditorial.es



R 200
AÑOS