



Cuento estratégico 10.1

Capítulo 10: Sobre la ventaja de matriz y el papel de la oficina central

El Rincón de Juan Miguel

Sonia Medina Salgado
Universidad Rey Juan Carlos

En el barrio de Los Robles, en la sierra, hay un pequeño bar de toda la vida: El Rincón de Juan Miguel. No es precisamente el más moderno ni el que ofrece la carta más apetitosa, pero concentra a todo el barrio cuando se trata de ver partidos o apoyar a algún equipo local en alguna competición. Este bar atrae aficionados y equipos de los alrededores y, quizás, es por Juan Miguel, su dueño.

Además de servir cafés y tortillas, que ya son casi patrimonio cultural del barrio, y unas buenas cañas cuando entra la tarde, Juan Miguel tiene otra afición, o más bien habilidad, según se mire: apoyar a los equipos locales. Deporte que había en el barrio, deporte en el que él aparece de alguna manera: fútbol sala, voleibol femenino, baloncesto juvenil, petanca sénior... Incluso patrocina un pequeño equipo de ajedrez escolar.

Lo asombroso no es sólo que apoye a todos esos equipos siendo un bar modesto. Lo sorprendente es la manera en que lo hace. Los equipos que reciben la ayuda de Juan Miguel siempre mejoran. No solo ganan más partidos, sino que también acaban estando más unidos y motivados y mejoran su reputación en el barrio. Muchos vecinos y seguidores se preguntan cómo lo hace y suelen decir que gente como él es la que impulsa a creer en el deporte de verdad.

La magia de Juan Miguel no está, desde luego, en el dinero, porque dinero, en realidad, no tiene demasiado. El bar da lo justo y su apoyo financiero rara vez pasa de una equipación modesta o de unas meriendas para después de los partidos. Lo que sí tiene es algo mucho más valioso. Conoce muy bien el barrio y a las personas y sabe cómo sacar lo mejor de cada grupo. Por eso no apoya a todos por igual, y no es por una cuestión de trato diferente sino porque sabe que no puede apoyar a todos de la misma manera.

El equipo de fútbol sala, por ejemplo, era pura energía, pero un caos táctico. Juan Miguel, que en su juventud había sido entrenador, les ayudó a reorganizar los entrenamientos, definir roles y gestionar pequeños conflictos internos. El resultado de todo ello fue que en dos temporadas pasaron de la mitad de la tabla a luchar por el ascenso. Ahí Juan Miguel se movía como pez en el agua. Sus habilidades como entrenador y su afición de siempre encajaban con las necesidades del equipo.

El equipo de voleibol femenino, en cambio, era un poco desconocido para Juan Miguel. Cuando se acercó a él para ofrecer su apoyo, observó que las jugadoras eran jóvenes y





tenían disciplina y talento. Sin embargo, eran poco conocidas y a pesar de estar federadas, no tenían muchas oportunidades para competir fuera del barrio. Juan Miguel no tenía nada que hacer en técnica o entrenamiento. De hecho, tenían muy buena entrenadora. Lo que sí podía ofrecer era su red de contactos.

—Vosotras ya sabéis jugar —les dijo el primer día. Yo solo voy a ayudar a que os vean.

Consiguió que jugaran amistosos con otros barrios, les ayudó a encontrar un patrocinador secundario y habló con el ayuntamiento para que tuvieran más y mejores horas de entrenamiento en el pabellón. El resultado fue espectacular y muy bueno para el barrio y para el equipo. Tuvieron mucha más visibilidad; hasta salieron en la televisión local. Muchas chicas jóvenes se unieron para hacer cantera y lograron un segundo entrenador especializado.

Pero no todos los casos fueron así. Con más de treinta años de historia en el barrio, los veteranos del equipo de petanca seguían usando el bar como su punto de encuentro antes y después de cada partida. Escuchaban a Juan Miguel, asentían amablemente, pero luego seguían haciendo las cosas a su manera. Tampoco necesitaban sus contactos, pues llevaban décadas compitiendo y moviéndose por su cuenta. Lo apreciaban, claro, pero Juan Miguel no dejaba de ser un aficionado más y su ayuda no suponía una mejora real para el equipo. De hecho, una vez trató de proponerles una forma más organizada de funcionar, pero los jugadores lo percibieron como una intrusión y a punto estuvieron de romper la relación con Juan Miguel y su bar. Estaba claro que ahí no había encaje, así que Juan Miguel pensó que lo mejor era que siguieran acudiendo al bar como de costumbre para organizar y celebrar sus partidas.

Un caso curioso fue el del equipo de ajedrez infantil. Juan Miguel se enteró de que en un colegio cercano se daban clases de ajedrez y que se había formado un equipo. Con toda su buena intención y con la motivación de siempre por echar una mano al barrio, acudió al colegio a ofrecer su apoyo. Intentó motivarlos organizando torneos rápidos en su bar los domingos. Pero el ruido, la falta de concentración y el exceso de presión hicieron que los niños jugaran peor y perdieran confianza.

—Creo que con esto estoy haciendo más daño que bien —reflexionó Juan Miguel con tristeza.

Con el equipo de ajedrez infantil Juan Miguel aprendió que, a veces, el padrino puede empeorar las cosas, aunque sus intenciones sean las mejores.

Con el tiempo, en el barrio dejaron de preguntarse cómo lo hacía.

Simplemente saben que, cuando Juan Miguel está cerca, las cosas funcionan mejor... o, al menos, tienen más sentido. Algunos dicen en broma que debería ofrecerse a equipos más grandes, a ligas más importantes. Pero él siempre se limita a sonreír mientras seca vasos detrás de la barra.

—¡Que no es cuestión de hacerse grande! —dice siempre—, sino de entender bien a quién tienes delante.





Y es que Juan Miguel había aprendido algo que no viene en ningún manual, pero que explica por qué unos equipos crecen y otros no. No se trata de ayudar mucho, sino de saber dónde puedes ayudar... y cómo hacerlo.

Por eso, en el Rincón de Juan Miguel, entre cafés, cañas y conversaciones de barrio, no todos los equipos reciben lo mismo. Pero los que están bajo su ayuda saben que detrás hay algo más valioso que el dinero, alguien que realmente les aporta lo que otros no pueden o no saben. Y quizá esa es la verdadera ventaja de tener cerca a alguien como Juan Miguel.

Fecha del cuento: Julio de 2026

Más recursos docentes en: www.guerrasynavas.com

