



knowsquare .

RAFAEL MARTÍNEZ

4 DE JULIO DE 2013

## APRENDA DE LA MAFIA

PARA ALCANZAR EL ÉXITO EN SU EMPRESA

(LEGAL)

---

RESEÑA DEL LIBRO DE LOUIS FERRANTE

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

## Resumen

El autor de este libro, de Editorial Conecta 2012, Louis Ferrante, es un antiguo mafioso del clan Gambino, que tras ocho años de prisión consiguió reconvertirse en autor y conferenciante. El libro contiene **88 lecciones de gestión empresarial**. Se organizan en tres bloques replicando la estructura mafiosa, a la vez paralela a la empresarial: **“soldado” (empleado), “capo” (mando intermedio) y “don” (director general)**.

Es un libro que permite una lectura rápida, manteniendo el potencial de llevar a la reflexión. Los grandes temas de fondo son: el sentido de oportunidad, el sentido de supervivencia y (sorprendentemente) la importancia de los valores. El estilo de escritura es poderoso, la perspectiva fresca, y el lector debe estar preparado para encontrar en ocasiones lenguaje explícito y opiniones políticamente incorrectas.

## Introducción

*“Sólo soy un hombre de negocios que da a la gente lo que quiere”* Al Capone.

“Aprenda de la mafia” es uno de tantos libros que pretenden dar lecciones de *management* desde otros campos. Pero es atípico ya que el crimen organizado no ha sido una referencia habitual, quizá por el secretismo del gremio o porque ningún ejecutivo reconocería que sigue a un mafioso como modelo.

¿Tienen los mafiosos algo que enseñar a las empresas respetables, más allá de su capacidad de “ejecución”? Bromas aparte, nadie puede negar que muchos mafiosos han sido a la vez hombres de negocio de gran éxito. La mafia tiende a adaptarse más rápido que los negocios legales a los cambios, obteniendo incluso más crecimiento en las épocas difíciles que en las prósperas. Y como organización, es bastante más longeva que la empresa moderna.

La mafia comparte el ánimo de lucro pero se maneja en un mundo más fluido y rápido que el empresarial. Las opciones y apuestas son mayores, los agentes están más motivados, y no sufren las molestas fricciones de la policía, las regulaciones o los sindicatos... Roberto Saviano, autor de *Gomorra*, relaciona *“la lógica de los negocios delictivos con el capitalismo más agresivo, los beneficios y la victoria sobre cualquier competidor por encima de todo”*. La mafia puede ofrecer revelaciones al gestor o profesional, del mismo modo que el estudio que la antropología hace de otras culturas nos ayuda a entendernos mejor, sin necesidad de aplaudir sus prácticas.

## Método

Las “lecciones” se ilustran con multitud de historias de la mafia o de la historia clásica. El autor justifica las referencias a la historia antigua en su opinión de que aquellos reinos e imperios se entienden mejor como feudos mafiosos, idea que también defienden algunos historiadores. Louis Ferrante usa ambas para acceder al arsenal de procesos y recursos organizativos, culturales y de liderazgo que hacen prosperar a los mafiosos en entornos complicados.

En ocasiones la fuente es su propia experiencia:

*Cualquier plan o crimen perpetrado por la Mafia surgió de estas **tres simples palabras “tengo una idea”**. Es la frase que más veces he oído y que hace que todo el mundo se calle repentinamente y escuche.*

*Cuando salí de prisión me prohibieron legalmente que me relacionara con ningún miembro de mi familia mafiosa. Yo había establecido un gran banco de favores, pero me negaban el acceso a mi cuenta. (...) Hacemos favores, negociamos con ellos, los consideramos un activo, los retenemos y cobramos por ellos. **Guarde un alijo en su banco de favores, nunca se sabe cuándo necesitará retirar los fondos.***

En otras, recurre a historias protagonizadas por figuras conocidas del hampa:

Capone: *No se preocupe de su ego, se recuperará. Si Capone **admitió que se había equivocado, usted también puede.***

Pistone: *La mayoría de esos tíos carecían de educación... pero tenían la **sabiduría popular** y eran siempre **conscientes de la amenaza del peligro.***

Lucky Luciano: ***La suerte es producto de trabajo duro, pensar a lo grande y nunca perder de vista las metas.***

Meyer Lansky: *Sobrevivió a todos sus compinches de la Mafia de Nueva York y lo hizo a la vieja usanza: **manteniendo la boca cerrada.***

Joe Massino: *dirigía una organización de mil millones de dólares sin lápiz, papel ni ordenadores. Conocía a todos los hombres. **Recuerda: recuerda.***

Tom Pendergast: ***“Jamás he faltado a mi palabra cuando se la he dado a alguien. Esa es la clave del éxito en esto y en cualquier otra cosa”.***

Carlos Marcello: *un ejemplo de su **autodisciplina** es que solía levantarse a las cuatro de la mañana para ver los anuncios inmobiliarios en los periódicos y ver las gangas antes que nadie.*

Cesare Bonventre: *Su familia entabló una lucha de poderes y no se decidía con que facción aliarse. En un almacén encontraron dos bidones con cada una de las dos mitades de su cadáver. **Una decisión equivocada es mejor que no tomar ninguna.***

Victor Orena: *Era **un jefe sobre el terreno**, dispuesto a ensuciarse las manos. Peleaba en el campo y dormía con sus hombres en el suelo mientras ellos lo hacían en colchones. Sus soldados estaban dispuestos a morir por un jefe que luchaba a su lado.*

Vito Genovese: *Cuando Gaetano lo vio, empezó a sonreír y lo saludó con la mano. Cuando lo hizo, Vito le voló los sesos de un disparo. En la Mafia casi siempre es tu mejor amigo el que te asesina o el que te causa la ruina. **A veces hay que saber decir que no a los amigos, es una cuestión de intereses.***

Familia Lucchese: *pregunté a uno de sus matones: “¿por qué vas a esa reunión si crees que te van a matar?” Me miró incrédulo y respondió: **“me encanta esta vida, vale la pena morir por ella”.***

Santo Trafficante: *tenía la capacidad para ver y saber que algo sería rentable después. Nunca se daba por vencido. Si un sueño se echaba a perder, tenía otro. **Ir por delante de los demás es estar entre los mejores.***

## Selección y síntesis de las 88 lecciones

Para “soldados”:

- No busque trabajo, pida oportunidades de probar su valor.
- Si hace lo que ama estará siempre dispuesto a adaptarse y a responder a las demandas.
- Elija bien a quién se ofrece lealtad, no todos la merecen.
- Abandonar es el único y verdadero peligro en la vida. Hay que “responder a la campana” como los boxeadores.
- A la hora de la verdad, sólo puede contar consigo mismo.
- Hay que ganar dinero cada día, y éste sale de las ideas. Siempre puede llegar al jefe si su idea es buena.
- Aléjese de las intrigas y mantenga la boca cerrada.
- Su reputación se construirá según vaya cumpliendo su palabra.

Para “capos”:

- Evite lo sofisticado. Recorra a la sabiduría popular y al pragmatismo.
- Busque gente eficaz y no se preocupe de cómo hacen las cosas.
- Corrija en privado y dé una segunda oportunidad al soldado si tiene potencial.
- Controle su ambición pero sepa cuando jugárselo todo a una carta.
- Asuma la responsabilidad y respalde a sus hombres.
- Agarre con fuerza las oportunidades, pero desconfíe si no se le da tiempo a pensar.
- Distinga las verdaderas amenazas de las que se resuelven por sí solas.
- Huya de la ostentación y trate a todos con respeto.
- Averigüe qué piensan de usted.

Para “el don”:

- El principal: evite la arrogancia que lleva a no escuchar. Tenga su despacho abierto, busque un buen consejero y nunca infravalore a un adversario.
- Piense a lo grande pero recuerde que la ambición es positiva mientras no ignore las limitaciones o interfiera en los valores. En exceso consigue que el resto se confabule contra ella.
- Los favores son como dinero en el banco. Incluso mejores, pues ayudan a ser creativo.
- La mafia gasta poco en material de oficina, evite la burocracia.
- Vea el oro que no brilla: las grandes oportunidades están en lo que otros no quieren hacer.
- Ser generoso trae suerte. “Hay de sobra para todos”.
- Sea flexible.
- Recuerde el pasado y mire al entorno para anticipar mejor.

Hay dos lecciones extra que el autor no cita, aunque están en cada página: La primera es la **importancia de las historias** en la cultura. Esas mismas historias que cuenta, repetidas, son la que hacen que las organizaciones mafiosas sean como son. La segunda, la evidencia de **superación personal** que ofrece el propio autor. Es enorme el contraste entre este autor y el joven brutal e ignorante que leyó su primer libro en prisión y que protagoniza algunas historias.

## Valores

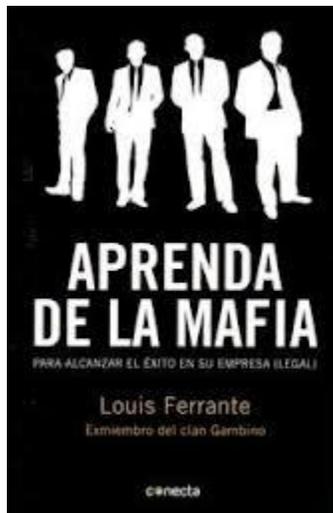
Un punto llamativo es que al autor opina que es más duro y despiadado el mundo de los negocios que el del crimen. Acepta que la mafia es más violenta, pero la considera menos astuta y más virtuosa. Los mafiosos se llaman a sí mismos “hombres de honor” porque siempre respetan ciertas reglas incondicionales. Un ejemplo es el “Decálogo de Derechos y Deberes” que se encontró a Salvatore Lo Piccolo, padrino de la Cosa Nostra detenido tras 25 años como fugitivo.

Como ilustración, Ferrante defiende que la mafia nunca presta dinero a quien se sabe que no puede devolverlo. No usa letra pequeña. Tampoco se apropia de las casas de quien no paga o acosaría de ninguna forma a la familia de un deudor. Una paliza, en cambio, se considera terapéutica.

*“Cuando ejercí como prestamista, jamás incrementé el tipo de interés de los préstamos concedidos a nadie, Si acaso, todo lo contrario, reducía el interés como compensación por haber pagado a su debido tiempo”*

Otros principios mafiosos tienen que ver con su propia supervivencia como organización. De alguna forma, la propia falta de límites de la mafia exige que se *autolimite* y que establezca valores estrictos. A poco que se analicen, sus leyes internas son prácticas, refuerzan la cohesión, la supervivencia y las ganancias a largo plazo: ser franco, no dar la palabra si no puede mantenerse, pagar las deudas o mejor evitarlas, respetar el hogar de las personas, estar siempre disponibles, no guardar rencor tras un acuerdo, pero matar a los traidores...

En contraste, sin conciencia de honor ni castigos severos, una parte del mundo de los negocios se esfuerza en apurar los límites o en esquivarlos discretamente. Al igual que hay quien defiende que el airbag, al crear sensación de seguridad, ha aumentado la velocidad en las carreteras, podría pensarse que las regulaciones han erosionado los valores esenciales en los ejecutivos.



*Portada del libro*

© Rafael Martínez  
© Know Square S.L.

knowsquare .