

National Pastime

Recensión a Stefan Szymanski and Andrew Zimbalist, *National Pastime. How Americans Play Baseball and the Rest of the World Plays Soccer*, Brookings Institution Press, Washington D.C., 2005, págs. 263.

José Piñeiro Salguero

Universitat Pompeu Fabra

375

Esto es lo que son el béisbol y el fútbol en Estados Unidos de América y en el resto del mundo, respectivamente. Los autores, economistas ambos, analizan en el libro el porqué de esta distribución en el territorio y cómo aparecieron y evolucionaron las ligas respectivas.

Su objetivo es comparar los dos deportes –¿negocios?– y ver las ventajas e inconvenientes que presentan, con la convicción de que cada uno puede aprender del otro. En el prólogo, afirman que “quienes mantienen tradiciones establecidas en ocasiones sólo siguen las reglas arbitrarias dispuestas por antiguos administradores ya fallecidos¹. Con el estudio de otras reglas, pueden desarrollarse nuevas y mejores vías de hacer las cosas”.

El libro está escrito con gran claridad y es asumible por cualquier lector interesado en averiguar cómo funcionan los negocios del béisbol y del fútbol. Está estructurado en seis capítulos que dan cuenta desde los orígenes de ambas competiciones hasta su actual situación, pasando por su evolución tanto económica como deportiva, para concluir con una previsión de futuro y apuntar qué medidas deberían adoptar para mejorar.

Tras un primer capítulo introductorio en el que se da breve razón de las diferencias existentes entre la organización de ambos deportes y de cuál es el objetivo del libro, el segundo explica los orígenes de las ligas de béisbol y fútbol. Quizá sea el capítulo con menos aportaciones originales de los autores, aunque no por ello deje de ser muy recomendable su lectura, pues, en treinta y pocas páginas, explican la aparición, evolución y organización actual de ambos deportes.

El tercer capítulo, con acento también historicista, indica los motivos de la expansión del fútbol por todo el mundo a finales del siglo XIX e inicios del XX. Las razones, a grandes rasgos, fueron tres: la importancia del Imperio Británico; el papel que jugaron muchos ciudadanos británicos al fundar los primeros equipos de fútbol en otros países para, al poco tiempo, ceder su gestión a los naturales del país; y la facilidad de las reglas de juego del fútbol. Mientras, la insularidad del béisbol se debió a la acelerada creación de un monopolio en forma de liga profesional en los Estados Unidos con una alta rentabilidad, circunstancia que desincentivó la difusión del deporte en otros países.

El capítulo cuarto explica cómo funciona el mercado laboral –de jugadores– en el béisbol y en el fútbol. En primer lugar explica su evolución en el béisbol, en el que destacan figuras como el *Farm System* –tener varios equipos en ligas menores que facilitan la búsqueda de jóvenes talentos–; *Reserve Clause* –una vez finalizado el contrato, el jugador no puede negociar con otro club, ya que el anterior retiene los derechos sobre el jugador–; o *Free Agent* –jugador que puede negociar libremente con cualquier club tras concluir su contrato. La característica más relevante del béisbol es que goza de una exención del derecho de la competencia, es decir, no se somete ni a la *Sherman Act* (1890)² ni a la *Clayton Act* (1914)³, al considerarse que no constituye comercio

¹ Adaptan la cita del célebre economista John MAYNARD KEYNES (1883-1946) “*practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist*”, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936 (edición por la que se cita: Harcourt, Brace & World, New York, 1964, p.383).

² 15 U.S.C, § 1-7.

interestatal⁴. No obstante, esta situación ha variado con el paso del tiempo y en la actualidad sólo se aplica a algunos aspectos del béisbol, entre los que no se encuentran las relaciones laborales, a consecuencia de la aprobación de la *Curt Flood Act*⁵ en 1998.

En la primera mitad del siglo pasado, en el fútbol era común establecer un límite salarial para los jugadores y la necesidad de pagar un traspaso para adquirir sus servicios, incluso si ya no mediaba contrato con su anterior equipo. Situación que estuvo vigente en buena medida hasta finales de 1995 con la resolución del caso Bosman⁶, en que el TJCE estableció que el fútbol era un negocio más y que, por tanto, se le aplicaba el derecho de la competencia y, en concreto, la libre circulación de trabajadores: una vez finalizado el contrato, el jugador pasaba a ser un agente libre y su anterior club no podía solicitar nada por su traspaso. No obstante, el pago de cláusulas de rescisión sigue existiendo para los jugadores con contrato.

En el capítulo quinto los autores analizan la organización económica de los clubes de béisbol y fútbol, y se preguntan por qué los primeros generan grandes beneficios mientras los segundos no lo hacen así. Comienzan el capítulo con la cita de dos noticias –al menos, aparentemente– contradictorias. Por un lado, un estudio comparativo de la economía de ambos deportes publicado en *Forbes*⁷ en el 2004, según el cual el fútbol gozaba de mayor salud económica que el béisbol; y, por otro, una noticia del mismo año del *Business Week*⁸, cuyo titular era “*Can Football Be Saved*”, debido a la crisis financiera de muchos clubes.

En Estados Unidos el béisbol está organizado como un monopolio cerrado, legal y no regulado, lo que implica que sus integrantes, los propietarios de las franquicias, pueden extraer importantes beneficios con facilidad. Aunque, normalmente, intentan aparentar que obtienen beneficios menores o incluso pérdidas con objetivos diversos: no pagar la *Luxury Tax* o *Competitive Balance Tax* –penalización económica a los equipos que superan un determinado límite salarial con los sueldos de sus jugadores, con la finalidad de equilibrar las plantillas–; obtener ayudas públicas para construir un nuevo estadio; reducir los sueldos de los jugadores en los acuerdos colectivos; y alegar ante el Congreso la necesidad de mantener la exención del derecho de la competencia. Y ello lo logran mediante la propiedad de otras empresas, entre las que destacan las de medios de comunicación, con las cuales realizan operaciones diversas con la finalidad de maquillar los resultados de la franquicia.

Los dos problemas básicos de esta organización son, primero, que los propietarios de las franquicias sólo piensan en obtener beneficios económicos a corto plazo y no en mejorar el

³ 15 U.S.C, § 12-27.

⁴ Así, lo estableció la US Supreme Court en 1922 (*Federal Baseball Club v. National League*, 259 U.S. 200 (1922)).

⁵ 15 U.S.C, § 26b.

⁶ Sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de diciembre de 1995, *Asunto C 415/93*, *Union royale belge des sociétés de football Association ASBL contra Jean-Marc Bosman, Royal Club Liegeois SA contra Jean-Marc Bosman y otros y Union des Associations européennes de football (UEFA) contra Jean-Marc Bosmann*. (Recopilación de Jurisprudencia, 1995, página I-04921).

⁷ *Soccer v. Baseball*, April 13th (http://www.forbes.com/business/2004/04/13/cz_kb_0413match.html).

⁸ Jack Ewing, Laura Cohn, Maureen Kline, and Rachel Tiplady, “Can Football Be Saved?”, *Business Week*, July 19th (http://www.businessweek.com/magazine/content/04_29/b3892022.htm?chan=search).

deporte en un plazo mayor de tiempo; y, segundo, el sistema de ingresos compartidos (*revenue-share system*), que implica la transferencia de dinero de los equipos más ricos a los menos y provoca que estos últimos no tengan incentivos a invertir ese dinero en mejorar el equipo.

La conclusión es que el negocio del béisbol, con su actual organización, es rentable para sus propietarios, pero, cuando menos a largo plazo, es dudoso que favorezca al deporte y a sus aficionados.

Por el contrario, en el fútbol hay competencia entre los equipos, ya que existe un sistema abierto de entrada que comporta que cualquier equipo pueda acceder a la competición y escalar a la primera categoría mediante ascensos.

La particularidad más relevante es el sistema de promoción y descenso de los equipos, que conlleva un gasto muy elevado de los clubes en la adquisición de jugadores con la finalidad de evitar un descenso de categoría o conseguir un ascenso, ya que los ingresos de los clubes y, por tanto sus presupuestos, varían enormemente en función de estar en la primera categoría de la liga o en las inferiores –lo mismo sucede con la intención de acceder a las plazas que dan derecho a jugar competiciones europeas y, sobre todo, a la *Champions League*–. De esta forma, los equipos que realizan gastos elevados con el objetivo citado sin conseguirlo se encuentran en una situación económica inestable que puede derivar en graves problemas económicos.

Con la finalidad de evitar estas situaciones, en Francia la Dirección Nacional de Control de Gestión (*Direction Nationale du Contrôle de Gestion*), organismo integrado en la Federación Francesa de Fútbol y encargado de controlar las finanzas de los equipos, ha conseguido que tengan una gran estabilidad financiera. No obstante, también ha perjudicado la competitividad de los equipos franceses, que en los últimos años han tenido un papel muy pobre en las competiciones europeas.

Por tanto, la competencia existente en el fútbol es muy grande, hecho que beneficia a los espectadores y, a su vez, perjudica la estabilidad económica de los equipos, poniendo en duda la viabilidad de este sistema a futuro.

El capítulo sexto sugiere su contenido ya con el título, “*Watching the Money*”, pues analiza los beneficios que han generado los medios de comunicación para ambos deportes.

Tras una época de desconfianza hacia las retransmisiones ya fueran radiofónicas o, más tarde, televisivas, los equipos tomaron conciencia de la importante fuente de ingresos que permitían los medios de comunicación de masas –a día de hoy, la principal para la mayoría de equipos de primer nivel.

En el béisbol, la diferencia más destacable radica en la *Sport Broadcasting Act* (1961)⁹ que concede a los equipos una exención del derecho de la competencia para vender los paquetes televisivos de

⁹ 15 U.S.C §1291.

forma conjunta y, así, obtener el máximo beneficio. En Europa la situación es más compleja: por un lado, ciertos partidos se consideran de interés público y deben ser retransmitidos en abierto para toda la población¹⁰; y, por otro, es dudosa la aplicación del derecho de competencia a estos contratos televisivos, que implicaría la prohibición de venta de paquetes colectivos por parte de las ligas –en España se ha aplicado, pero no lo han hecho así Alemania o, incluso, la Comisión Europea con los derechos de la UEFA sobre la *Champions League*. Esta divergencia de criterios se debe a que cualquier liga, pese a ser un monopolio, tiene ciertas peculiaridades que la hacen merecedora de medidas especiales: ningún club tiene interés en el fracaso de los competidores y la limitación de la competencia beneficia –en lugar de perjudicar– a los consumidores, pues facilita que los equipos y la liga sean viables económicamente.

Una de las causas por las que la Comisión Europea ha permitido estos acuerdos es la protección de los equipos pequeños, puesto que aseguran la distribución de los ingresos –más o menos– por igual entre todos los clubes. Pero los autores, con mucha razón, critican este uso del derecho de la competencia, ya que su finalidad es mejorar la competencia en la venta de los derechos de retransmisión de los equipos, aunque ello perjudique a los más débiles.

Por último, los autores dedican los capítulos séptimo y octavo a analizar las perspectivas de futuro de ambos deportes y qué aspectos pueden tomar prestados cada uno de ellos del otro para mejorar su actual situación.

En primer lugar, examinan la competitividad de ambos, imprescindible para generar interés entre los aficionados. En el béisbol es baja debido a la desigualdad existente entre los equipos, pese a haberse intentado solucionar, sin éxito, mediante medidas como el pago de la *Luxury Tax* o el *Draft*. Lo mismo sucede en las ligas nacionales de fútbol en Europa, dominadas por un grupo muy pequeño de equipos, aunque existe una mayor competitividad que en el béisbol gracias al sistema de promoción y descenso.

El motivo de la desigualdad entre los equipos de fútbol es económico. Las ligas son dominadas por los equipos con mayores recursos económicos que, por lo general, son los situados en las ciudades más importantes –con excepciones, como Inglaterra–, ya que ellos son los que pueden contratar a los mejores jugadores. En concreto, la principal causa está en los ingresos por derechos televisivos, sobre todo, en los países en que no se reparten de forma proporcional: los equipos más importantes reciben mucho más dinero tanto por ser los más vistos en los canales de pago como por la retransmisión de los partidos de competiciones europeas. Pero, además, también viene provocada por la ausencia de medidas que redistribuyan los ingresos derivados de las entradas o del *merchandising* o limiten la adquisición de jugadores como sucede en el béisbol. Esta carencia se explica porque hasta los años ochenta los equipos de fútbol no generaban excesivos ingresos económicos.

¹⁰ Véase la [Directiva 89/552/CEE del Consejo, de 3 de octubre de 1989, sobre la coordinación de determinadas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros relativas al ejercicio de actividades de radiodifusión televisiva](#) (DO L 298 de 17.10.1989, p. 23/30); modificada por la [Directiva 97/36/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 30 de junio de 1997](#) (DO L 202 de 30.7.1997, p. 60/70).

Sin embargo, este desequilibrio entre los clubes o las diferentes ligas no ha disminuido el nivel de expectación del deporte, que tiene muchos otros alicientes que atraen a los espectadores como: el interés nacional, las rivalidades locales, las competiciones europeas o los ascensos y descensos. Pero genera mayores posibilidades de mala gestión de los clubes, que en ocasiones gastan más de lo que deberían en mejorar el equipo con la finalidad de acceder a la primera categoría o a competiciones europeas –y, por tanto, multiplicar sus ingresos.

Los equipos de fútbol, como consecuencia de las cantidades de dinero que reciben por la retransmisión de los partidos y por otros factores, son tratados cada vez más como un negocio y se someten al derecho de la competencia. Sin embargo, por muchas razones la organización del fútbol no está pensada para ser un negocio rentable: los órganos de gobierno impiden crear nuevas competiciones; el sistema de promoción y descenso; gran parte de los presidentes no buscan un beneficio económico con el equipo; los equipos con problemas financieros reciben ayudas públicas; entre otras.

Una opción para paliar esta situación es mejorar la estabilidad financiera de los equipos, medida que adoptó la UEFA en 2002, a imagen y semejanza de la adoptada antes en Francia, pero que se me antoja complicada de aplicar, ya que cuanto más flexibilidad tengan las ligas nacionales en el control financiero de sus equipos tanto mayores serán sus posibilidades de éxito en los torneos europeos.

Los autores creen que la mejor medida a adoptar es crear una liga europea, una idea ya en la agenda de la asociación europea de fútbol, conocida también como G-14, y de la que forman parte la mayoría de los clubes más representativos de Europa. El principal inconveniente *a priori* es que se pueden romper las rivalidades nacionales entre algunos equipos, aunque es perfectamente evitable si se organiza la liga con divisiones de las diferentes zonas de Europa y los partidos entre divisiones se limitan.

En su modelo se crearían 6 divisiones¹¹ con 10 equipos cada una: cada equipo jugaría 9 partidos en casa y otros 9 fuera contra los de su división (18) y contra 3 de cada una de las otras en casa y también fuera (30). De esta forma, se mantendrían las rivalidades internas y aumentarían las audiencias internacionales y los ingresos. Además, al no entrar los equipos débiles de las ligas nacionales, habría un mayor equilibrio y, al existir un solo campeonato, sería posible poner restricciones –límites salariales o un *Draft*– para mejorar la competencia. También podría hacerse que los equipos más fuertes jugaran entre ellos los partidos entre divisiones, lo que ayudaría a que fuera más igualada, y finalizar la liga con *Playoffs*.

El único problema lo plantean los equipos excluidos, aunque esta liga podría beneficiarles a la larga, puesto que, al no existir los mejores equipos en las ligas nacionales, éstas serían más

¹¹ Serían: noroeste (Escocia e Inglaterra); sudeste (España y Portugal); centro-oeste (Francia, Bélgica y Holanda); sur (Italia, Grecia y Balcanes); centro-este (Alemania, Suiza y Austria) y nordeste (Escandinavia y países de Europa del Este)

disputadas y generarían mayor afición. Asimismo, podría crearse un sistema de ascensos y descensos en la liga europea también.

El béisbol, por su parte, goza de buena salud económica, sin embargo es patente el progresivo descenso del número de aficionados tanto en el ámbito nacional como internacional. Para invertir esta situación han de adoptarse iniciativas que involucren a niños y adolescentes con el béisbol, ya sea creando más recintos para que puedan practicar o regalándoles entradas para determinados partidos, pues ellos son los aficionados del futuro. Los propietarios de los equipos deben dejar de pensar sólo en obtener beneficios a corto plazo y también realizar políticas que a largo plazo comporten un incremento de la popularidad del béisbol y, por tanto, de sus beneficios.

En mi opinión, el fútbol va muy por delante en la carrera de consolidarse como el deporte más seguido mundialmente, aunque no debe descartarse que más de un club pueda quedarse por el camino. Mientras, el béisbol tiene que realizar grandes cambios para convertirse de nuevo en lo que fue, el primer deporte americano. Con todo, el tiempo será quien ponga a cada uno en su sitio.