

Deporte y Economía Sport and Economy

Lázaro J. Blanco Encinosa
Universidad de las Ciencias de la Cultura Física y el Deporte, La Habana, Cuba.
Correo: lazarobj@uccfd.cu.
Código ORCID: 0000-0003-0680-9989.

*El deporte es un derecho del pueblo.
Fidel Castro*

*Las guerras se ganan con dinero, dinero y más dinero.
Napoleón Bonaparte*

Resumen: Se destaca al deporte como uno de los motores impulsores de la economía, pues es capaz de crear miles de millones de dólares y de propiciar trabajo a decenas de miles de personas. En su modalidad profesional, es imprescindible para garantizar la calidad de la alta competición. En su modalidad amateur, influye en el estilo de vida y la salud de millones. Está integrado a un sistema internacional de empresas, que se insertan para generar riqueza material e inmaterial. Hay distintos modelos de ese sistema, pero todos tienen una base común: el profesionalismo. Económicamente produce un amplio espectro de efectos positivos, entre ellos beneficios fiscales considerables a los estados y gobiernos. La riqueza que genera se redistribuye, creando un efecto multiplicador muy beneficioso. El autor propone un conjunto de medidas para que sean aplicadas por países que no han desarrollado un sistema análogo imbricado con éxito a la economía.

Palabras clave: Profesionalismo, finanzas, modelos de deportes, multiplicador de Keynes, amateurismo, sistema integrado del deporte.

Abstract:

The sport is a powerful engine of economy. It had created thousands of millions of dollars and thousands of work positions. The professional sport is essential for high level quality in competitions. The amateur sport influences in style of life and health of millions of persons. The sport system (professional and amateur) is integrated besides to international group of firms and organizations, for produce and generate many material and non-material wealth. There is different models of this system, but all of they have a common element: the professionalism. This system produces a wide quantity of economic positive effects, including taxes for governments and countries. The wealth is

distributed, with a very good multiplier effect. The author proposes a system of actions for create of a sport system inserted to economy, very useful for different countries.

Key words: Professionalism, finances, sport models, Keynesian investment multiplier, amateurism, sport integrated system.

Códigos JEL: E61, L38, L83, P20.

Recibido: 04/07/2019

Aceptado: 18/12/2019

Introducción

El deporte es un poderoso motor de la economía mundial. En forma cada vez más creciente se ha introducido en el estilo de vida de cientos de millones de personas en la casi totalidad de los países del mundo. Lo hemos aceptado como un gran espectáculo que percibimos asistiendo a los estadios o en nuestras casas a través de la televisión, de internet o de otros medios de difusión. Pero también lo practicamos más o menos activamente, como aficionados. Millones de personas han adoptado la preparación física y las competencias deportivas como parte de su vida diaria, en busca de salud y satisfacciones personales. La ropa que vestimos es producida por compañías asociadas al deporte y/o tiene un diseño cada vez más “deportivo”. Ha surgido una poderosa industria de apoyo al deporte, que producen ropas, implementos deportivos, equipos, accesorios, etc. Los grandes estadios se utilizan para eventos deportivos, lógicamente, pero también para acontecimientos culturales, lo que ha aumentado su rentabilidad económica. Esa industria ha logrado trascender el ámbito de lo estrictamente deportivo para involucrarse en la cultura mundial del ser humano actual. Todo ello ha propiciado que el deporte se imbrique en la economía mundial en una medida creciente y enorme. Quizás es una de las primeras industrias mundiales, después del petróleo, las armas, los autos y el transporte, la alimentación y el narcotráfico.

Sin embargo, en no pocos países esta realidad integrada no se ha hecho presente con esa intensidad. Sus sistemas económicos no han logrado insertar al deporte para hacer que este se convierta en el motor del cual se hablaba anteriormente. El análisis de las causas de esa situación y algunas propuestas para crear una situación favorable alrededor del deporte y la economía, se abordan en este trabajo. Aunque se enfatiza relativamente en la situación cubana, las reflexiones realizadas no se refieren exclusivamente a esta.

Método investigativo utilizado

La investigación realizada puede ser catalogada todavía como preliminar y no estructurada, pues se deberá profundizar en algunos aspectos abordados.

Se ha utilizado sólo información abierta, disponible en la prensa mundial y además en las agencias estadísticas gubernamentales e internacionales. Además este autor se ha basado informalmente en lo percibido en intervenciones televisivas o radiales y conversaciones y entrevistas con dirigentes y líderes deportivos.

En ocasiones ha sido difícil, cuando no imposible, obtener información actualizada o aquella considerada “clasificada” por algunas organizaciones, la cual se mantiene inaccesible al gran público. Esa ausencia de información ha influido negativamente en este trabajo, pero no ha cambiado en nada sus conclusiones, las cuales se han constatado con décadas de seguimiento al deporte mundial.

El autor se ha planteado algunas preguntas, las cuales ha intentado responder. Es posible, y a la vez deseable que de esas preguntas y respuestas necesariamente preliminares, surjan nuevas investigaciones más profundas y hasta alguna que otra política beneficiosa, tanto para algunos países como para el deporte y la economía en general.

Objetivos del trabajo

El objetivo final, aunque preliminar dado el estado de la investigación, como se expresó, de este artículo, es proponer un escenario en el que el deporte pudiera insertarse en forma totalmente integrada en el sistema económico, para utilizarlo como un estimulador de la economía. Para la propuesta de ese escenario deberán responderse antes al menos tres preguntas: ¿Podría el deporte ser rentable? ¿Puede ser el deporte un poderoso dinamizador de la economía? Para lograr eso, ¿qué posibles acciones se deberían desarrollar?

Una breve ojeada histórica al mundo del deporte

"El negocio global del deporte tuvo en 2017 un impacto de 700.000 millones de dólares. Se estima un crecimiento del 7% con respecto al año anterior, y no parece que esto vaya a decaer", confirma Mariel Koerhuis, general manager del Johan Cruyff Institute, entidad educativa especializada en gestión deportiva creada hace dos décadas por el gobierno holandés (De la Peña, 2020).

Estas pocas líneas, tomadas casi al azar entre la bibliografía utilizada, confirman las afirmaciones que encabezan este trabajo: el deporte es un sector económico muy importante en el mundo y en cualquier país. Los modos de vida han cambiado y en la cultura habitual de la mayor parte de las personas, se ha insertado lo que se pudiera definir como un “estilo deportivo” de vida. Consumimos ropas de marcas (auténticas o falsas) con origen deportivo (Nike, Everlast, Adidas, Puma, New Balance, etc.), practicamos algún deporte, o al menos preparación física, consumimos programas de TV que transmiten eventos deportivos, asistimos a estadios, muchos trabajamos ligados directa o indirectamente al deporte, existen universidades y carreras universitarias

especializadas en deporte y cultura física, compramos y utilizamos equipos deportivos en nuestras casas, etc. Evidentemente dedicamos gran parte de nuestros ingresos a apoyar esas actividades deportivas, a consolidar ese estilo “deportivo” de vida¹. Consecuentemente, la economía de la mayoría de los países del mundo está en un sentido creciente, interrelacionada con el deporte.

Puede afirmarse que ese escenario “deportivo” actual se caracteriza por un acendrado profesionalismo en la casi totalidad de los países. No está de más recordar que el atleta profesional es aquel que tiene al deporte como medio de vida. ¿Cómo surgió esa situación? ¿Qué motivó el que se aceptara ese profesionalismo en países que durante mucho tiempo lo rechazaron, como una representación “demoniaca” del capitalismo salvaje?

Una frontera cronológica es aceptada mundialmente para el surgimiento de ese profesionalismo global: 1992, cuando en la Olimpiada de Barcelona debutó el llamado “Dream Team” de baloncesto americano, compuesto por algunos de los mejores jugadores profesionales de la NBA. El Comité Olímpico Internacional y la casi totalidad de las federaciones deportivas en el mundo habían adoptado en esa época, el principio de que en los juegos olímpicos participaran los mejores deportistas del mundo, independientemente de su condición legal de “profesional” o “amateur/aficionado”. Desde ese momento, y a pesar de que varias reglamentaciones limitaban la participación de algunos atletas (por ejemplo, en los equipos de fútbol se ponía como edad límite los 23 años autorizándose solamente a tres atletas sobrepasarla y las federaciones de boxeo acordaron excluir a aquellos que se dedicaban a boxear con licencias de profesionales), participaban en todas las competencias del sistema olímpico (nacionales, regionales y mundiales) todos los deportistas que quisieran hacerlo, profesionales o no.

La aceptación de ese profesionalismo total aceleró el proceso de imbricación del deporte con la economía y las finanzas, hasta la situación que tenemos en este momento y que muestra la tendencia de acentuación en un futuro inmediato.

Paradójicamente, sabemos que pese a que las organizaciones rectoras del deporte en el mundo aceptaron el profesionalismo alrededor de esa fecha, siempre participaron atletas profesionales de muchos países en todo tipo de competencia, incluyendo las olimpiadas.

Incluso investigaciones históricas muy serias demuestran que en las olimpiadas originales, en la antigua Grecia, gran parte de los atletas participantes, sino todos, eran profesionales dedicados exclusivamente a entrenar y a competir.

Una situación muy conocida ocurrió cuando la Unión Soviética y los países del entonces campo socialista, debutaron en los juegos olímpicos (1956). El mundo descubrió la simple pero eficaz trampa del “falso atleta aficionado/amateur” de esos

¹ El diccionario del DRAE, utilizado por Encarta, versión 2008, define: **Profesionalismo**. m. Cultivo o utilización de ciertas disciplinas, artes o deportes, como medio de lucro. Microsoft® Encarta® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation.

países. Con la medida sencilla de no hacerles firmar ningún contrato que los identificara como atletas profesionales, y la contratación como trabajadores en alguna empresa a la que nunca ni siquiera visitaron, la matrícula en alguna universidad a la que nunca asistieron o la pertenencia a alguna unidad militar a la que nunca pertenecieron; los “impolutos” atletas del campo socialista, profesionales hasta la médula, participaron como “aficionados/amateurs” en cuanto competencia existió y muchos de ellos dominaron la escena deportiva, compitiendo contra atletas de otros países que no tenían las mismas ventajas económicas y organizativas. Era una verdad conocida por todos en el mundo entero, pero legalmente no se podía evitar, hasta que la dirección del deporte mundial tomó cartas en el asunto y se llegó a la situación descrita en 1992.

Pero hay que reconocer que no eran los únicos. Muchos otros países se beneficiaban del “sistema de patrocinio”, mediante el cual empresas y organizaciones diversas financiaban a determinados atletas. Este autor recuerda perfectamente competencias atléticas en que un gran saltador de un país caribeño y otros de sus compañeros, aparecían en la pantalla de su televisor con camisetas identificadas con la marca “Larios”, para promover la famosa ginebra española, cuya empresa productora los financiaba.

Otros ejemplos pueden ponerse para ilustrar esa situación injusta: basquetbolistas profesionales de Argentina y Puerto Rico representando a sus países, corredores africanos con grados militares en el ejército de sus países participando (y ganando) maratones olímpicos, etc.

Pero ese falso amateurismo fue eliminado en 1992, y a partir de ese momento, se consolidó y a la vez se potenció el deporte como espectáculo global, lo cual abrió la puerta a la integración deporte-economía en el mundo entero.

Ejemplos de esa integración fueron ofrecidos en el último congreso AFIDE (La Habana, 2019), en la conferencia ofrecida por Jesús García, CEO de la división de Iberia de MKTG, encargada de la publicidad internacional del maratón de La Habana, sobre gestión, promoción, organización y control de programas atléticos. MKTG forma parte de varios de los principales sucesos deportivos del planeta, tales como las Grandes Ligas de Béisbol, la Liga Mayor de Fútbol (Soccer) y el Super Bowl de fútbol americano, organizados en Estados Unidos, así como de la Maratón de París y de los venideros Juegos Olímpicos de Tokio. Otra conferencia ilustrativa de esa integración deporte-economía fue la de Manuel de la Rica presidente de EBM Cuba Marketing Solutions, sobre la publicidad en el deporte contemporáneo (Prensa Latina, 2019)^{2,3}.

El profesionalismo global impulsó el deporte y la preparación física, como parte de la vida habitual del ser humano contemporáneo. Nos ha traído hasta este presente en que nunca como ahora se practica el deporte aficionado por las personas en todas las latitudes.

² Esas conferencias pueden ser consultadas en los archivos del congreso AFIDE, en el Instituto Nacional de Deportes, Educación Física y Recreación (INDER) de Cuba.

³ Este autor participó en ese congreso y asistió a las conferencias aquí citadas.

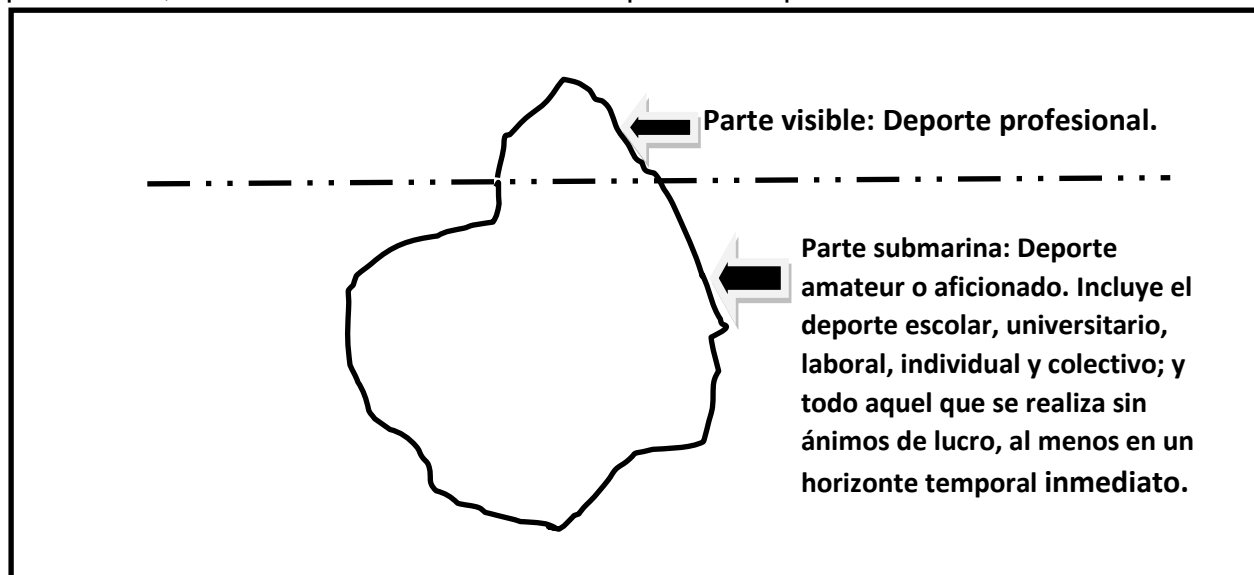
Profesionalismo y amateurismo en la economía

El profesionalismo se ha hecho global, como sabemos, y ha arrastrado tras de sí a cientos de millones de personas que, motivados por sus ídolos profesionales, practican diariamente la actividad física, en forma más o menos organizada, más o menos espontánea. Son los verdaderos “amateurs”. Puede que participen en algún campeonato de fútbol con el equipo de su centro de trabajo, puede que vayan a un gimnasio dos o tres veces a la semana a realizar ejercicios con pesas o puede que sencillamente se ejerciten con calistenia o aerobia en su casa. Se puede parangonar esa situación con un iceberg, como se muestra en la fig. 1, donde la supuesta “parte visible del iceberg” pudiera indicar la cantidad de personas que practican o viven profesionalmente del deporte en un país determinado y la “parte invisible”, a los aficionados.

Se impone “matizar” un poco ese profesionalismo y ese amateurismo global, pues aparentemente no se han manifestado igual en todos los países.

El proyecto europeo COMPASS (Coordinated Monitoring of Participation in Sports) tipifica la práctica deportiva en siete categorías (Pedrosa y Salvador, 2003): intensamente competitivo y organizado; intensamente; regularmente de modo competitivo y organizado; regularmente de modo recreativo; irregularmente; ocasionalmente y no práctica deportiva.

A pesar de que no se menciona, pues se obvia el concepto de “profesionalismo”, estas siete categorías nos pueden ilustrar un poco las relaciones entre el deporte profesional, el aficionado o amateur o la no práctica deportiva.



• Fig. 1. Iceberg del deporte profesional y amateur –

Por su parte, el Comité Olímpico Internacional clasifica un total de 66 actividades deportivas, con 28 deportes de verano, 7 deportes de invierno y otros 31 deportes

reconocidos; aunque esa clasificación puede cambiar, y de hecho lo hace, de un año a otro (Pedrosa y Salvador, 2003).

El autor se apoyará en esas clasificaciones, pero propondrá una variante de estas. No pretende presentar una clasificación alternativa exhaustiva y rigurosa del profesionalismo por países, por deportes o por grupos de personas. Ese trabajo excedería y a la vez se alejaría mucho de los objetivos de este artículo. Simplemente se presentarán algunos modelos de actuación de varios países icónicos en el mundo del deporte. Veamos algunos grupos bastante representativos.

- 1. Profesionalismo total, amateurismo generalizado en la sociedad e integrado:** En este caso el paradigma evidente es Estados Unidos, donde tanto en los deportes individuales, pero sobre todo en los colectivos (Principalmente en los casos del béisbol, el baloncesto, el hockey sobre hielo, el futbol americano y el futbol soccer), se presenta un profesionalismo extremo, perfectamente integrado con el deporte amateur (escolar y universitario sobre todo), globalizado, donde los grandes equipos de baloncesto, béisbol, hockey, soccer o futbol americanos tienen redes internacionales extendidas por el mundo entero; e integrado también con las industrias de fabricación de ropas, aditamentos y equipos deportivos y sobre todo con la industria de los medios masivos de comunicación. Este sistema se apoya en una fuerza económica considerable (la primera en el mundo) y ha demostrado que funciona, pues Estados Unidos lidera la mayoría de las grandes competiciones internacionales, incluidos los juegos olímpicos. Canadá se integra en ese estilo.
- 2. Profesionalismo en fase de generalización, amateurismo integrado en forma creciente:** El modelo clásico son los países de Europa Occidental, los cuales tienen ligas profesionales fuertes de futbol (Por ejemplo, solamente el futbol genera el 1% del PIB en España [De la Peña, 2019]) y otros deportes colectivos y donde los deportes individuales cada vez se profesionalizan más (caso del tenis, el atletismo, el judo, etc.), basándose en formas variadas de financiamiento, como la modalidad del patrocinio y cierto apoyo financiero por parte del estado (sobre todo cuando representan al país en juegos olímpicos). Se observa que marchan en la misma estela que Estados Unidos, tratando de insertarse en su modelo de organización del deporte, y aunque algunos autores, como por ejemplo, Pedrosa y Salvador (2003) destacan algunas diferencias obvias, esta autor considera que Europa tiende a cerrar brechas con Estados Unidos.
- 3. Profesionalismo ascendente con amateurismo relativamente espontáneo:** El ejemplo son la mayoría de los países de Ibero América y algunos de Asia, como la gigante socialista China, Japón o Corea del Sur, así como la mayoría de los países árabes. Hay que citar aquí también a los antiguos países de Europa del Este, sobre todo a Rusia. En la mayor parte ya tienen ligas profesionales de futbol, voleibol o baloncesto y promueven la realización de competencias profesionales internacionales en deportes colectivos (por ejemplo béisbol o

voleibol) e individuales, como judo, sumo o tenis; con considerable éxito económico. Tratan de generalizar la cultura deportiva a todos los niveles, como los escolares, los universitarios y los sociales en general. En otros inesperados países también aparece un deporte profesional exitoso: por ejemplo, El Salvador, país relativamente pobre de Centro América, se da el lujo de tener ligas profesionales de futbol y de baloncesto, con la posibilidad de contratar a jugadores extranjeros.

4. **Profesionalismo “balbuceante” y amateurismo natural:** Países en los cuales no se ha aceptado, al menos ideológicamente, al profesionalismo como una alternativa válida o se está haciendo calladamente, sin mucha promoción. Sin embargo, en la práctica ya sus principales deportistas reciben un salario diferenciado, superior a la media de cada nación y en círculos especializados se les da un tratamiento legal y económico, de “profesionales”. Pero no se aprecia una decisión clara de asimilar el profesionalismo con todas sus implicaciones económicas y sociales. Son países donde hay una fuerte cultura deportiva insertada en la vida social de sus respectivas poblaciones, por lo que la práctica del deporte y la cultura física se produce de forma natural. Dos ejemplos destacados pueden ser Cuba y Corea del Norte.
5. **Poco desarrollo de la cultura deportiva:** Son pocos los países que se insertan en este grupo y por lo general se encuentran muy alejados en su idiosincrasia y su cultura social, de la influencia de Occidente. Esa situación histórica se ha agravado por guerras o por un relativo aislamiento geográfico. Pudiera citarse a Afganistán, Bangladesh o Myanmar. Poco a poco deberán integrarse en los modelos anteriores.

La evidencia empírica permite afirmar que ese auge del profesionalismo en tantos países diferentes, se produce debido a una sencilla, pero evidente causa: tiene éxito económico para deportistas, empresarios, trabajadores de servicios, empresas de diversa índole asociada a los deportes, los medios masivos de comunicación, los ciudadanos y, por supuesto, para los respectivos gobiernos y estados, los cuales reciben una cuantiosa porción del “pastel deportivo” en forma de beneficios fiscales.

La perspectiva económica

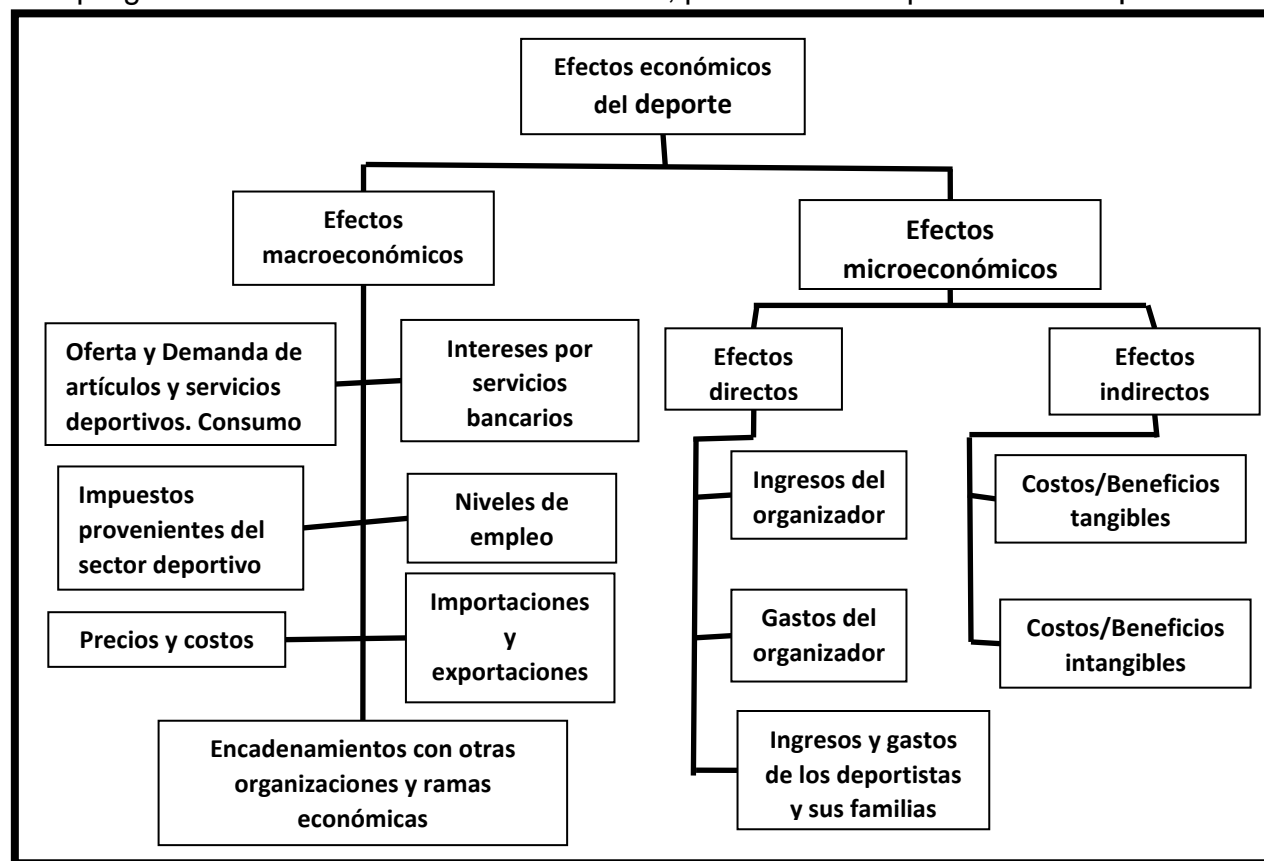
Una vez presentado informal y empíricamente ese cuadro del deporte mundial, se requiere organizar un poco sus relaciones con la economía, así como destacar y resumir los efectos económicos del deporte, como productor, estimulador y generador de riquezas. En la fig. 2 se resumen sus efectos económicos.

Puede apreciarse en la figura 2 los amplios aspectos económicos que cubre el deporte. No es necesario explicar, por evidente, lo que aparece en la figura. En cada rectángulo se representa un aspecto con relación al cual se relaciona el deporte. No hay nada raro, ni en el nivel macroeconómico ni en el micro. Incluso se puede hacer una figura similar para cualquier sector o rama económica: la agricultura, la industria, etc. Y es

que el deporte se inserta en la economía en la misma forma que cualquier otro sector o rama. No hay nada diferente. Al menos en la casi totalidad de los países que han aceptado su faceta profesional sin ningún prejuicio.

No se aprecia en la figura, sin embargo, otra situación muy favorable que produce el deporte: la redistribución de recursos financieros debido a las inversiones y los gastos de los propios deportistas y sus familiares.

Un ejemplo en este sentido, quizás el menos generalizador pero igual de ilustrativo, es Cristiano Ronaldo, futbolista portugués y uno de los mejor pagados en el mundo (Novoa, 2019). Cristiano se ha destacado como un activo inversionista y gestor de sus propias empresas. Se mueve en el mundo de la moda y la perfumería (con su marca de CR7), la hostelería (en la asociación con el magnate Dionisio Pestana, que ya tiene activos 4 hoteles en Madrid y Portugal y se asoma a Marruecos, New York y Amsterdam); los restaurantes, vinos, nutrición, refrescos, mantas, ropas, relojes, zapatos, videojuegos, cómics, trasplantes de cabello, acero, gimnasios, internet, turismo e inmobiliarias. Tiene uno de los dos mejores contratos de la historia con Nike (el otro es de Lebron James y ambos son superiores al de la leyenda Michael Jordan). Se estima que su patrimonio puede ascender a 1000 millones de euros o estar muy cerca de eso. ¿Cuántos ingresos generan esas empresas? ¿Cuánto dinero mueven? Son preguntas difíciles de contestar en detalle, pero basta una palabra obvia: ¡Mucho!



- Fig.2. Principales efectos económicos del deporte -
(Fuente: Heinemann, 2000. Modificado por este autor)

Cualquier lector puede opinar que en el mundo no hay muchos deportistas con los ingresos de Cristiano Ronaldo, lo cual es estrictamente cierto. El luso se mueve en un pequeñísimo microcosmos donde quizás sólo pueden entrar Floyd Mayweather, Leonel Messi y Tom Brady. Pero eso no es lo importante, sino la cantidad de personas que viven asociadas y gracias a las empresas de Cristiano Ronaldo (o a las de Messi, Brady, Mayweather o cualquier otro deportista) y sobre lo cual sólo podemos hacernos una ligera idea. ¿Pueden ser miles? ¿Decenas de miles, si contamos a sus familiares? Tal vez.

Pero incluso en los casos de aquellos deportistas que por su poca preparación, su ingenuidad, o su mala suerte; han perdido su dinero (Probablemente el ejemplo más reciente y notorio es el brasileño Ronaldinho Gaucho, totalmente arruinado), este no se pierde (salvo para ellos) sino que se recircula a las empresas (ropas, autos, joyas, construcción, etc.) que se nutrieron de los gastos irresponsables de esas pobres víctimas del universo atlético, donde también trabajan miles de personas.

Este autor puede afirmar que ha podido encontrar personalmente en Cuba, otros ejemplos menos publicitados, pero igual de válidos. Deportistas ya retirados o en activo, han podido disponer de recursos financieros suficientes para construir y operar lujosos restaurantes y bares. Alguno que otro beisbolista ha invertido su dinero en grandes camiones, habilitados como ómnibus para transportar personas, lo cual es un negocio extremadamente jugoso en Cuba, país notorio por su escasez crónica de medios de transporte. Pero un camión puede costar decenas de miles de dólares o euros y la fabricación y habilitación de un restaurant de lujo quizás mucho más. ¿De dónde sale ese dinero? De sus ingresos de deportistas profesionales, con contratos firmados o no.

Lo importante es que esos deportistas han podido beneficiar a decenas o quizás cientos de personas en forma directa o indirecta, con sus empresas, al crear nuevos puestos de trabajo, y solucionar problemas económicos en la sociedad.

Los párrafos anteriores destacan una situación real en el deporte (aplicable también al mundo de la música, el espectáculo o el arte en general), relacionada con la redistribución de los recursos financieros, asociados con los ingresos de los deportistas.

Hasta aquí se puede concluir que el deporte de alto nivel, como cualquier otro sector o rama de la vida económica, cuando se inserta en una lógica profesional, puede generar riquezas considerables como empresas exitosas. También, como en cualquier otro sector o rama, pueden haber fracasos, bancarrotas, pérdidas. Pero a nivel macroeconómico no hay duda: puede ser muy rentable.

Redistribución de la riqueza y la pobreza

Estrictamente hablando, el deporte no crea riqueza material: no produce nada, no fabrica nada. ¿Qué produce el deporte para los aficionados, para los espectadores? ¿Qué “vende” el deporte? Efectivamente nada material. Sí el aficionado a los Industriales quiere una gorra azul con la letra “I” de los Leones de La Habana en su

típica caligrafía gótica, una empresa de tejidos tiene que confeccionar la tela, otra de confecciones tiene que fabricarla, una de transporte debe trasladarla hasta las tiendas, donde unos empleados deben hacer su trabajo para que la gorra llegue al aficionado interesado. Pero lo que sí “vende” el deporte es la emoción, el sentimiento de pertenecer a algo más grande y colectivo que cada ciudadano considerado aislado e individualmente. Y ese sentimiento colectivo y que genera un entusiasmo mundial o local por simpatizar con un determinado equipo o deportista –sea el Barcelona Fútbol Club, el Real Madrid, los Yankees de New York, los Industriales o las Chivas Rayadas – es lo que estimula al aficionado para comprar una gorra, una camiseta o unas zapatillas con los símbolos de sus equipos preferidos.

¿Necesitamos ese estímulo para comprar una gorra o simplemente necesitamos una gorra? Quizás necesitamos sólo una gorra o quizás no, pero preferimos tener una que sea de los Industriales o una camiseta con el apellido “Messi” en la espalda. Eso hace un poco más felices a los aficionados de los Industriales o de Messi y genera puestos de trabajo que mueven al sistema económico de un país.

Nos dice el académico Ruiz Olabuenaga, citado por Pedrosa y Salvador (2003): “... (el deporte) ha ido adquiriendo un creciente protagonismo en el desarrollo de la economía de mercado de las sociedades modernas, como consecuencia de los productos accesorios que suministra, los capitales que mueven sus departamentos, las inversiones que reclaman sus instalaciones, los recursos de marketing y publicidad a los que dan lugar sus espectáculos y concentraciones de masas, la intensa presencia en la vida cotidiana de todos los ciudadanos a través de los medios de comunicación...” (Pedrosa y Salvador, 2003).

El profesor De la Rica, en su conferencia ya citada (Prensa Latina, 2019), ofrecida en el marco del congreso AFIDE, nos brindaba un dato muy interesante y curioso, pero ilustrativo de la influencia del deporte en los procesos económicos: durante los 90 minutos que dura un encuentro de fútbol Real Madrid-Barcelona, se disminuye considerablemente el consumo de agua en España (y probablemente en el resto del mundo) y sólo se recupera el gasto normal durante el descanso o al terminar el juego.

¿A cuánto ascendería eso si lo llevamos a euros?

Consecuentemente tenemos derecho a pensar que, aunque no produce nada material en forma directa, en forma indirecta sí genera mucho beneficio económico (ver de nuevo la fig.2), además de efectos inmateriales económicamente positivos.

Esos poderosos procesos de redistribución de riqueza que genera el deporte nos conducen inevitablemente a pensar en un mecanismo económico que explica bastante acertadamente esa situación: el modelo keynesiano del *multiplicador*⁴. Sin profundizar

⁴ John Maynard Keynes (1883-1946), economista inglés muy influyente desde los años 20 del pasado siglo a la fecha. Ha encabezado una corriente de pensamiento en la economía llamada “keynesianismo” y más recientemente “nekeynesianismo”. Su modelo del “multiplicador” ha sido aceptado por la mayoría de los economistas en el mundo, independientemente de su modalidad de pensamiento. Su fórmula de cálculo es: $K = 1 / (1 + MPC) = 1 / MPS$, donde $MPC = Propensión Marginal a Consumir$ y $MPS = Propensión Marginal a Ahorrar$. La

mucho en los aspectos teóricos que lo sustentan, debe recordarse que el *multiplicador* explica que un aumento exitoso de la inversión eleva el PIB de un país, en una cantidad ampliada o multiplicada, es decir en una cantidad mayor que la cantidad misma invertida (Samuelson, S/F, pp. 577-580). Por ejemplo, si el deportista-pelotero cubano inversionista en transporte destina \$100000.00 a comprar y habilitar un camión y este en un año genera un beneficio de \$200000.00, el multiplicador es 2. ¿Y en el siguiente año qué pasaría? Infiera el propio lector el efecto posterior de esa inversión. Además, imagine lo que genera en las personas que pueden trasladarse en ese camión de Santiago de Cuba a Manzanillo (por ejemplo), para satisfacer necesidades personales variadas, incluyendo otros negocios, que a su vez generarían otros beneficios. Imagine el lector lo que genera en los empleados que trabajan en el camión, en los mecánicos que lo reparan, etc. Se “*multiplica*” y expande en la sociedad la inversión inicial de nuestro beisbolista. Ahora imagine que no hay camión: nadie se traslada, nadie se gana la vida manejando o reparándolo. En este caso se “*multiplica*” la pobreza, el inmovilismo. ¿Queda claro el efecto del “*multiplicador*” tanto en un sentido positivo de la inversión como en el opuesto?

Otro aspecto relacionado con la redistribución de la riqueza que genera el deporte se vincula a las relaciones entre el deporte profesional y el amateur-aficionado. Parte de las ganancias de esos clubes se destina al financiamiento de gran parte del deporte amateur-aficionado.

Es conocido que los grandes (y la mayoría de las veces “no tan grandes”) clubes de los países desarrollados (y de otros países no tan desarrollados) tienen escuelas para captar y entrenar a talentos jóvenes en muchos de los países del mundo. Para “alimentar” a esas escuelas, muchos scouts, ojeadores o buscadores de talentos están relacionados con escuelas primarias, secundarias, barrios y zonas donde viven muchachos de diversa procedencia social; los cuales pueden integrar en un futuro las escuadras profesionales principales de esos clubes.

Consecuentemente, es muy conveniente para el sistema de clubes profesionales y de empresas asociadas al deporte, que exista una numerosa cantera de deportistas escolares, de secundaria o universitarios, por un lado; o infantiles, adolescentes y jóvenes por el otro; para nutrir al sistema.

También otra fuente de vinculación profesionalismo-amateurismo son las competencias entre empresas, las cuales organizan y financian a deportistas para que las representen y promuevan. Se organizan campeonatos con clubes representativos de esas empresas, donde participan cientos de miles de deportistas en todo el mundo. En Cuba un ejemplo de esto es la llamada Liga Azucarera de Béisbol, donde participan equipos de las diferentes industrias azucareras.

explicación de cómo se calcula y aplica, excede los objetivos y el espacio de este trabajo, pero los lectores interesados pueden consultar la bibliografía que se sugiere.

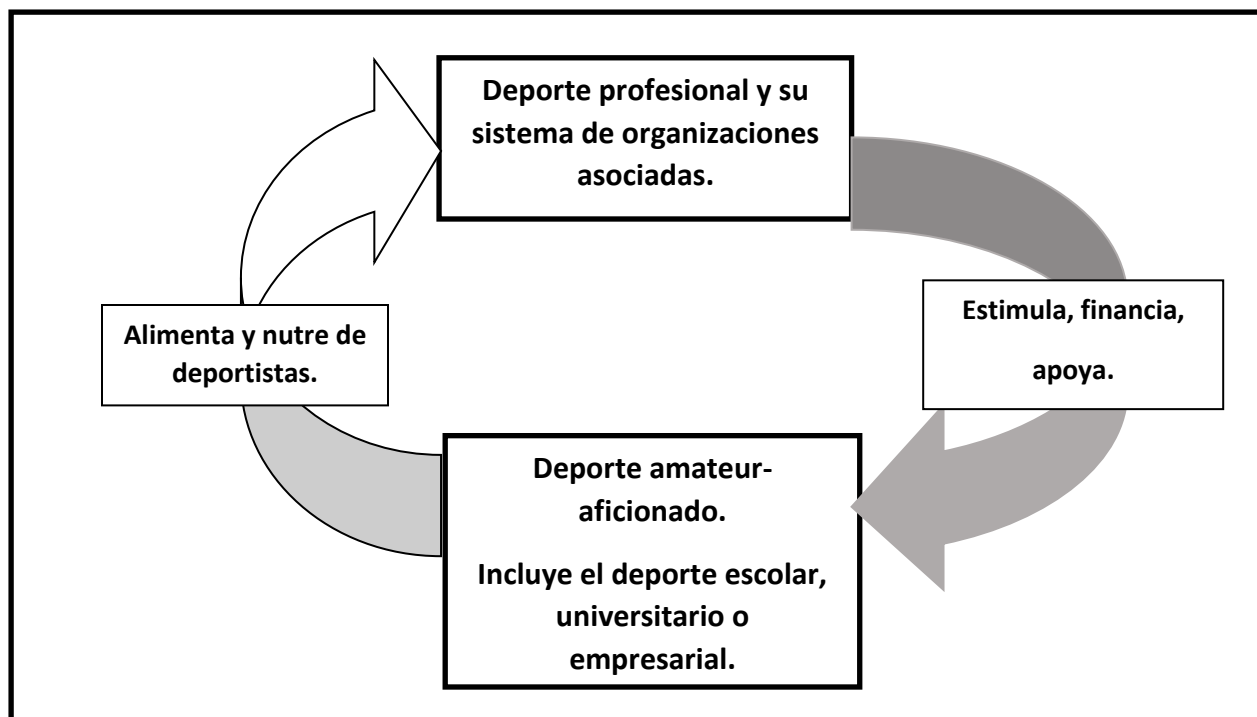
Un equivalente a estos campeonatos empresariales, son los estudiantiles y universitarios, que abarcan todas las edades, desde los infantiles a los 20-23 años⁵. Detrás de esa miríada de ligas, campeonatos, encuentros, competencias, etc.; se encuentran los clubes profesionales, las empresas fabricantes de equipos e implementos deportivos y otras entidades profesionales vinculadas al deporte, como la FIFA o la MLB. Estas instituciones aportan mucho financiamiento para esas competencias, lo cual implica una redistribución de sus ganancias.

La fig. 3 ilustra gráficamente este sistema de relaciones.

¿Hay otro modelo diferente a ese? Por ejemplo, el modelo cubano actual es una alternativa. En este modelo, en su variante pura (está cambiando imperceptiblemente y sin mucha publicidad), todo el deporte es financiado por el estado. Inicialmente se crearon escuelas para niños y adolescentes (de iniciación deportiva, por sus siglas las EIDE) y de nivel superior para jóvenes con talentos (las ESPA) y por supuesto, las selecciones nacionales a donde llegaban los mejores deportistas. Se organizaron olimpiadas nacionales infantiles y juveniles. Se organizaron campeonatos y ligas de diverso nivel en la totalidad de los deportes, sobre todo los aceptados como olímpicos. El financiamiento estatal propiciaba que esos deportistas vivieran, estudiaran y entrenaran en escuelas especializadas y que viajaran al extranjero para participar en competencias internacionales

Era la expresión del “deporte es un derecho del pueblo”, principio definido por Fidel Castro en 1960, cuando se eliminó el deporte profesional en Cuba y se sustituyó por esa fórmula socialista. Esto iba unido a la total gratuidad, incluso para la asistencia de espectadores a los estadios.

⁵ Es conocido el eficaz sistema de ligas infantiles, juveniles y universitarias de Estados Unidos, fuente nutricia de sus equipos profesionales. Como cosa curiosa debe recordarse que el actual presidente Donald Trump, en su etapa de adolescente y joven, era un excelente beisbolista que se desempeñó en esos campeonatos, llegando a recibir una oferta (que no aceptó) para jugar en el sistema de Grandes Ligas.



- **Fig. 3. Relaciones entre el deporte profesional y el amateur o aficionado -**

Funcionó con éxito durante tres décadas aproximadamente, hasta que la desaparición del campo socialista hizo incosteable al sistema. Se buscaron soluciones entonces, sobre todo desde 2003, como enviar contratados a cientos y quizás miles de entrenadores a muchos países, los cuales aportaban parte de su salario al estado cubano. Igualmente muchos deportistas fueron contratados ya abiertamente como profesionales en diversos países, contribuyendo también con parte de su salario al financiamiento del deporte cubano.

Pero no ha sido suficiente con eso. Fue necesario eliminar las escuelas ESPA, se redujo la cantidad de juegos de los diversos campeonatos, se suspendieron algunos de ellos, se decidió jugar de día para evitar encender las luces de los estadios y ahorrar energía, entre otras medidas; para tratar de mantener el modelo.

Sin embargo, las dificultades se acumulan: los deportistas emigran y se profesionalizan en otros países, escasean los recursos para uniformes, implementos y equipos deportivos; los estadios se deterioran y no es fácil repararlos por falta de recursos. Ni siquiera el agua para regar el césped de los campos deportivos se encuentra fácilmente.

En otras palabras, el sistema no ha generado la riqueza necesaria para mantenerse y funcionar adecuadamente.

En un modelo como este, el multiplicador keynesiano también funciona, pero en sentido negativo: el financiamiento centralizado del estado no produce un efecto multiplicador en el sentido positivo, sino todo lo contrario.

El sistema debe ser pues modificado, cambiado.

Reflexiones hipotéticas

En este breve análisis, a pesar de la objetividad y la imparcialidad que el autor se ha impuesto, no se ha podido encontrar ningún elemento negativo (en ningún plano, ni político ni económico) que argumentar en contra del profesionalismo en el deporte. En ninguna época, ningún país ha podido prescindir de él si ha querido lograr triunfos atléticos en competencias importantes internacionales.

¿Por qué entonces, el término “profesionalismo en el deporte” ha sido manejado con connotaciones tan negativas, asociado a la corrupción, a la explotación, a la falta de pureza deportiva en las competiciones, al egoísmo, al mercado y hasta a sistemas económico-sociales como el capitalismo?

Esa demonización que se ha producido en algunos países durante décadas no se ha correspondido nunca a la realidad, sino a intenciones político-ideológicas, ajenas al deporte y, en muchos casos, ajenas a la verdad.

Esa satanización debe ser eliminada. Nada justifica su utilización. Aceptar las virtudes del sistema profesional del deporte y sus organizaciones asociadas, permitirá crear el ambiente ideológico necesario para organizar un sistema profesional-amateur en cada país, acorde a su idiosincrasia, a sus características y a sus condiciones culturales, económicas y sociales.

La creación de ese sistema deberá buscar la interacción que se refleja en la fig. 3.

Además, este sistema deportivo, tanto profesional como amateur, tienen que insertarse en un sistema económico favorable, para que el proceso de generación y distribución de riqueza aquí descrito, comience a funcionar y el país y los ciudadanos se beneficien de él.

El sistema profesional-amateur que se propone debe ser diseñado con cuidado, equilibrando los procesos de control necesarios a introducir, con la libertad de creación y de actuación, para garantizar que cada persona participante, pueda generar soluciones a los problemas que enfrente, sin tener que pedir autorización a los “de arriba” y bajo el principio de “todo lo que no está prohibido está autorizado”.

Y si queremos que ese sistema sea parte por derecho propio de otro superior, el sistema económico, debe ser capaz de generar y distribuir riquezas, mediante los elementos que aparecen en la fig. 2.

Pero no se puede lograr esto haciendo lo mismo, con las mismas soluciones que no han funcionado durante décadas. Por ello se proponen a continuación algunas ideas relacionadas con la gestión y la organización económica, que pudieran aplicarse, como parte del complejo de soluciones que implicaría ese cambio. Esas ideas no son nada nuevas: están tomadas de experiencias internacionales exitosas, tanto en lo deportivo como en lo económico.

1. El principio que debe regir al deporte de alta competición es el profesionalismo, y deben tomarse todas las medidas necesarias para que este sea rentable y consecuentemente, pague sus gastos con sus ingresos, asuma sus obligaciones

fiscales con el estado y el país y proporcione financiamiento y atención al deporte amateur-aficionado.

2. Los estadios sedes de los clubes-equipos principales, como una unidad dialéctica, deben actuar como empresas vinculadas (o no) a estos clubes de los que se hablará más adelante. Es deseable la primera opción. Deberán pagar sus gastos con sus ingresos y disfrutar de una autonomía adecuada para permitir su gestión. Y como es correcto, deberán cumplir con su aporte fiscal a la sociedad.
3. Esas empresas-clubes-estadios deberán gestionar sus recursos de manera tal que puedan repararlos y mantenerlos, y así lograr la calidad necesaria para que sean certificados y puedan asumir competencias internacionales de alto nivel. Y esa gestión presupone que manejarán los precios de las entradas, en función de los espectáculos que presenten.
4. Las empresas-clubes-estadios tendrán libertad para presentar los espectáculos que consideren apropiados, además de los deportivos. Esto presupone funciones artísticas, sociales o de cualquier índole, que puedan ser presentados y que representen un ingreso adecuado.
5. Consecuentemente se deberá rescatar (o crear) el sistema de clubes. Estos deben actuar también como empresas-organizaciones deportivas, como se expresó. Tendrán obligaciones deportivas, económicas, comunitarias, sociales y hasta culturales. Deberán estar integradas al estadio principal donde juegan, pero no es imprescindible. Esto se debe decidir en cada caso, atendiendo a las necesidades y posibilidades. Sus formas económico-organizativas pueden ser variadas: empresa-cooperativa (fórmula Real Madrid y Barcelona), sociedad anónima (Fórmula Manchester United), empresa sponsorizada (TSKA Moscú), empresa privada de sociedad limitada (PSG o Boston Red Sox) o cualquier otra que se encuentre y se considere adecuada. La fórmula empresa-cooperativa resulta muy atractiva, pues puede integrar miles de socios, que aporten recursos económicos y reciben ciertos privilegios a cambio.
6. Los deportistas tendrán sus derechos y deberes, perfectamente establecidos, para evitar arbitrariedades e incumplimientos tanto por parte de ellos como de las empresas contratantes (clubes, estadios, estadios-clubes).
7. Las empresas que se creen así, deberán contribuir a mantener y operar un sistema de escuelas, campos de entrenamiento u otras organizaciones con las que colaboren y a las cuales financien.
8. Las empresas (clubes, estadios, estadios-clubes) asumirán responsabilidades en la comunidad donde estén enclavados, apoyando el deporte amateur-aficionado mediante financiamiento, promoción, etc.
9. Las empresas de apoyo, como los fabricantes de ropas, implementos o artículos deportivos, mantenimiento de estadios e instalaciones deportivas, cultivo e instalación de pastos naturales y artificiales, marketing deportivo, etc.; surgirán con el aporte de emprendedores amantes del deporte que funden sus propias organizaciones o se asocien a entidades internacionales.

10. Las recaudaciones fiscales que el estado realice, tendrán como destino fundamental el financiamiento del deporte amateur-aficionado y a las selecciones nacionales que representen al país en competencias internacionales.
11. Los deportistas profesionales tendrán sus obligaciones fiscales por sus ingresos, tanto si son obtenidos dentro del país como fuera de este.
12. Se fomentará por parte del estado la creación de encadenamientos deporte-empresas, para la producción de todo tipo de ropas, uniformes, implementos, equipos y aditamentos deportivos. Esto incluirá las empresas de construcción, mantenimiento y reparación de estadios e instalaciones deportivas, las de representación deportiva a atletas, las de scouting, o las de marketing; entre otras organizaciones necesarias.
13. Un lugar destacado ocuparán las empresas de consultoría en inversiones, contabilidad, finanzas, etc.; que puedan asesorar a los atletas en la utilización adecuada de sus ingresos financieros.

Estas son algunas ideas relacionadas con la gestión económica y financiera del deporte y sus organizaciones. No son las únicas. Surgirán otras.

Conclusiones

Se puede afirmar que el deporte profesional está presente en la casi totalidad de los países del mundo, como cabeza visible del deporte en general y la preparación física amateur-aficionado. En algunos países forman parte de un sistema más desarrollado, integrado además, por organizaciones empresariales diversas que nutren de elementos, equipos, asesoría técnica en materias variadas a los deportistas y los clubes. Habitualmente ese sistema integral produce recursos suficientes para todos sus participantes y además, para aportar beneficios fiscales al estado y mantener en gran medida, en forma directa e indirecta, a las organizaciones del deporte amateur.

Debe aceptarse el profesionalismo sin complejos o prejuicios, pues se ha demostrado que no es producto de ningún sistema económico o ideológico, sino de la lógica necesaria del deporte de alta competición.

Ese *sistema deporte profesional-deporte amateur-empresas y organizaciones especializadas de apoyo al deporte* puede ser muy productivo económicamente y devenir un poderoso estimulador del sistema económico de cualquier país, si se diseña con inteligencia y confianza.

Y cuando ese sistema sea rentable, produzca beneficios y se autofinancie, el deporte podrá desarrollarse en una forma natural como un derecho del pueblo.

Información utilizada:

1. Arimany, J. *Deporte y economía*. El Periódico. Edición electrónica. Marzo 2 de 2020. Guatemala.
2. De la Peña, J. *Cómo ganar dinero si Messi o Cristiano son tus jefes: así es la oferta laboral de las superestrellas*. Periódico El Mundo. Edición digital. Marzo 4 de 2020. Madrid. [Http://elmundo.es](http://elmundo.es).

3. Heinemann, K. *La repercusión económica del deporte: marco teórico y problemas prácticos*. Instituto de Sociología. Universidad de Hamburgo. Presentado en el II Congreso Navarro del Deporte. Pamplona. Diciembre 22-24 de 2000.
4. Novoa, R. F. *Cuánto ganó Cristiano Ronaldo en 2019*. Periódico ABC, edición electrónica. Madrid. Diciembre 24 de 2019.
5. Pedrosa, R. y Salvador, J. A. *El impacto del deporte en la economía: problemas de medición*. Revista Asturiana de Economía. RAE No. 26. 2003.
6. Prensa Latina. Agencia informativa latinoamericana. *Marabana amanecerá más temprano en las calles de La Habana*. Congreso AFIDE. Página web de Prensa Latina. La Habana. Noviembre 11 de 2019.
7. ProQuest. *Deporte y economía*. Papeles de economía española. Madrid. 2019. Edición electrónica. Consultada en marzo 4 de 2020.
8. Rodríguez, P. *La economía del deporte*. Estudios de Economía aplicada, vol. 30, no. 2, 2012. Pp. 387-417. ISSN: 1133-3197.
9. Samuelson, P. *Economía*. Decimocuarta edición. La Habana. S/F. S/E. El autor aclara que ha utilizado un libro publicado por el Ministerio de Educación Superior de Cuba, en los cuales normalmente no se dan esas informaciones.
10. Spanish Sport Industry Association. *El sector de artículos deportivos. 2016*. Madrid. Consultado en marzo 3 de 2020.
11. Pass, C., Lowes, B. y Davies, L. *The Harper Collins Dictionary of Economics*. Harper Perennial. New York. 1992.