

LA MEJORA DE LA IGUALDAD EN LA COMPETICIÓN Y EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS SALARIOS EN LOS DEPORTES DE EQUIPO PROFESIONALES

Stefan Késenne

UFSIA

Universidad de Amberes

El impacto de diferentes formas de regulación a la hora de aumentar la competencia ha sido un campo de investigación importante en la literatura de los deportes de equipo profesionales. Tras la supresión del derecho de retención, existen o han sido propuestas otras medidas alternativas en EE.UU. y en Europa, tales como el sistema de incorporación de principiantes (*rookie draft*), los acuerdos de reparto de ingresos, los topes salariales estrictos o flexibles, los topes salariales individuales, los impuestos de lujo en diversas formas, etc. En este artículo se intenta analizar, utilizando un modelo con una función de ingresos general y en el supuesto de que los clubes maximizan las victorias, qué sistema es el adecuado para aumentar la igualdad en la competición y para mejorar la distribución de los salarios entre los jugadores.

Palabras clave: igualdad en la competición, derecho de retención, reparto de ingresos, topes salariales.

1. INTRODUCCIÓN

El deporte es competición, y la peculiaridad de la economía de los deportes de equipo profesionales es el llamado “producto conjunto invertido”, que significa que se requieren dos empresas o clubes para ofrecer el producto como es jugar un partido, y por lo menos dos o más empresas para organizar un campeonato. Además, la igualdad en la competición entre los equipos en una liga es un determinante importante del interés de los espectadores y de los ingresos totales de la liga (véase Neale, 1964). Dado el desigual potencial de los clubes para atraer a los jugado-

res de más talento y la diferencia existente en el número de aficionados entre las ciudades grandes y pequeñas, el supuesto general es que un mercado de jugadores libre llevará a una distribución muy desigual del potencial deportivo entre los diferentes equipos. Como el equipo ganador se hace con todo, la posición financiera más fuerte de los equipos de las grandes ciudades les permitirá contratar o comprar los derechos deportivos de los mejores jugadores de los equipos de las ciudades más pequeñas. Este efecto acumulativo lleva a que la distribución del talento sea muy desigual, con lo que no es fácil mantener el interés de los espectadores y esto terminará con un descenso en los ingresos de los clubes.

Tradicionalmente, con el fin de garantizar una razonable igualdad en la competición, las autoridades de las ligas han tomado diferentes medidas para regular el mercado de trabajo y controlar la movilidad de los jugadores profesionales. La más conocida y la más controvertida de estas medidas es el derecho de retención.¹ Este sistema lleva a que los jugadores que terminan su contrato no puedan cambiar de su club a otro, a no ser que ambos clubes estén de acuerdo en el importe del traspaso. En EE.UU. este sistema desapareció desde la década de 1970 en los principales deportes profesionales. En Europa, el sistema de traspasos ha quedado abolido desde el veredicto de la denominada sentencia Bosman en 1995 (Corte Europea de Justicia, 15 de diciembre de 1995).

La mayoría de la grandes ligas de deportes profesionales americanas tienen acuerdos para repartir los ingresos entre los clubes. El reparto de ingresos tiene como objetivo ayudar a los clubes más pequeños para que puedan mantener a sus mejores jugadores, por ejemplo en la *National Football League* (NFL) el acuerdo de reparto de los ingresos correspondientes a las entradas vendidas le concede al equipo visitante un porcentaje no menor del 40%. Además, al nivel federal, los derechos por retransmisiones se distribuyen igualitariamente entre todos los equipos de la liga. En Europa, la Liga de Campeones redistribuye un cierto porcentaje de los derechos televisivos entre los equipos participantes. Tras la supresión del derecho de retención en EE.UU. y la consiguiente subida de los salarios de los jugadores, muchas ligas han comenzado a negociar topes salariales. Un tope salarial es de hecho un tope máximo global, que limita la cantidad total que un equipo puede gastar en los salarios de los jugadores. Recientemente, por primera vez en la historia americana, la *National Basketball League* (NBA) ha aceptado también un tope salarial individual, que limita el nivel de salario máximo de sus estrellas (véase Staudohar, 1999).

En algunas de las principales ligas estadounidenses, como en el baloncesto (NBA) y el fútbol (NFL), el sistema de incorporación de principiantes es otra de las medidas cuyo objetivo es igualar el potencial deportivo de los equipos. Este sistema implica que los jugadores jóvenes y con

(1) Denominado cláusula de reserva en EE.UU. y sistema de retención y traspaso en Gran Bretaña.

talento de las ligas inferiores o de los campeonatos universitarios pueden ser contratados por los equipos de las ligas profesionales en orden inverso a su posición en la clasificación. Dada la historia y la estructura de los deportes profesionales en Europa, el *draft* no existe en dicho continente en deportes tales como el fútbol, el rugby, el baloncesto o el voleibol.

El objetivo de este artículo es analizar hasta qué punto estas medidas son efectivas para mejorar la distribución del talento entre los equipos de la liga y para controlar el salario de los jugadores estrella. En la literatura se pueden encontrar diferentes estudios que tratan estos aspectos y las conclusiones difieren de acuerdo con las hipótesis utilizadas en los modelos. Concretamente, la función objetivo de los clubes (si los clubes son maximizadores del beneficio o de las victorias) y los argumentos de la función de ingresos (la calidad relativa y/o absoluta del equipo), parecen ser los factores clave. En este artículo se analizan las medidas más relevantes para EE.UU. Europa y Australia, como el derecho de retención, el reparto de ingresos y los topes salariales. En el segundo apartado se especifica un modelo con una función de ingresos general (con la única condición de que sea cóncava) y una función objetivo que incluye tanto los beneficios como las victorias. En el tercero se analiza el impacto de las diferentes regulaciones. Las conclusiones se recogen en el cuarto apartado.

2. LA ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

En la literatura puede observarse una llamativa diferencia entre los objetivos alegados por los clubes deportivos profesionales en EE.UU., Europa y Australia. En EE.UU. la mayoría de los economistas asumen que los equipos se comportan como empresas maximizadoras del beneficio, mientras que en Europa y Australia el objetivo de los clubes parece que consiste en maximizar una función de utilidad, que puede incluir el éxito deportivo del equipo o el porcentaje de victorias, la asistencia media de espectadores, la "salud" de la liga, etc., (véase Sloane, 1971; Dabschech, 1975). Sin embargo, no puede negarse que la diferencia entre EE.UU. y Europa se está reduciendo. Algunos economistas estadounidenses como Quirk y El-Hodiri (1974) y Noll (1974) admiten que además de obtener beneficios también es importante ganar el campeonato, aunque ello reduzca los beneficios (véase también Rascher, 1997). En el mundo del fútbol europeo, que es el deporte más profesional y comercial, importan las victorias pero la obtención de beneficios se está convirtiendo también en parte del juego. En la *Premier League* inglesa, el Manchester United es un club rentable y más de 20 clubes cotizan en bolsa. Existen también otros países, como Italia y Holanda, en los que algunos clubes cotizan o cotizarán en bolsa, con el fin de atraer más capital y aumentar los presupuestos de los equipos. Para tener éxito en la bolsa, la obtención de una razonable tasa de beneficio, entre otras cosas, parece ser algo inevitable. De todo lo dicho se deduce que en un futuro próximo, e incluso hoy, la brecha entre objetivos extremos tales como la maximización de victorias o la maximización de los beneficios se va cerrando. Es más realista partir de una función objetivo que sea una mezcla de las dos, y éste es un

supuesto importante pues afectará a la efectividad de las diversas regulaciones establecidas en el mercado de jugadores (véase Rascher, 1997; Késenne, 2000a).

En nuestra opinión el objetivo de la mayoría de los clubes en todas partes del mundo es incrementar su éxito deportivo pero no a cualquier coste. Los clubes deportivos profesionales, también en Europa, se están convirtiendo en empresas comerciales y comienzan a comportarse como cualquier otra empresa en un sector competitivo, con lo que se enfrentan a la necesidad de ser rentables. Los propietarios, los accionistas o los inversores exigen un rendimiento a sus inversiones, por lo que es necesaria una cierta tasa de beneficios. Esto introduce restricciones en la gestión de los equipos que desean aumentar la capacidad deportiva del equipo adquiriendo más jugadores de primer nivel.

Comenzaremos, por tanto, con la hipótesis de que el objetivo del club es maximizar el porcentaje de victorias bajo la restricción de garantizar una razonable tasa de beneficio, que puede ser alta o baja, o incluso nula. A corto plazo, suponiendo que el stock de capital del club es constante, una tasa de beneficio fija también significa una cantidad de beneficios fija. Por ello, la función objetivo puede ser la que se indica a continuación.

$$\max w + \lambda [\pi^0 - (r-c)] \quad (1)$$

donde w es el porcentaje de victorias de un equipo en la temporada, r y c son los ingresos y los costes totales de la temporada y π^0 es un nivel dado de beneficios de la temporada; λ es el multiplicador de Lagrange. De acuerdo con la mayor parte de las investigaciones empíricas (para una revisión de la literatura, véase Cairns, Jennett y Sloane 1986), los ingresos totales de un club en una temporada dependen, en primer término, del tamaño del mercado del equipo de casa, de su porcentaje de victorias y de la calidad absoluta de los equipos de la liga. No obstante, el impacto sobre los ingresos de un aumento en el porcentaje de victorias tiene rendimientos marginales decrecientes, debido a que, con el fin de mantener el interés de los espectadores, es necesario que en una liga haya un razonable grado de incertidumbre en el resultado. Parece obvio que la calidad tanto absoluta como relativa de un equipo depende de la calidad de los jugadores. Dado que lo relevante no es el número de jugadores sino el talento total de todos los jugadores en su conjunto, muchos modelos se han especificado en términos del talento. Sin embargo, tal modelo del mercado de trabajo de jugadores no recoge todos los aspectos relevantes. Un defecto importante se deriva del hecho de que cada equipo no puede jugar con más de un número fijo de jugadores en el campo al mismo tiempo, por ejemplo, 11 en el fútbol, 5 en el baloncesto, etc... De esto se deduce que un equipo de fútbol es mejor, digamos, con 15 buenos jugadores que cuentan con 20 "talentos" cada uno, que uno que cuenta con 60 jugadores regulares de 5 "talentos" cada uno. Pero, en el modelo en términos de talento, ambos equipos tienen un total de 300 talentos. Una forma de resolver este problema es comenzar con dos clases de jugadores, los buenos y los regulares. Con unos pocos supuestos razonables el modelo puede ser reformulado en términos del número de jugadores buenos. Denominaremos I_1 a los jugadores buenos e I_2 a los regulares, y supondremos que la producti-

vidad de un jugador regular, que es la contribución individual del jugador al porcentaje de victorias del club, es solamente una fracción (a) de la productividad de las estrellas. Por lo tanto, el porcentaje de victorias del equipo de casa puede expresarse mediante la siguiente función positiva

$$w = f(l_1 + al_2) \text{ siendo } 0 < a < 1 \quad (2)$$

Un equipo sólo puede tener un número fijo de jugadores (l) en el campo, por lo que el club tiene la restricción siguiente

$$l_1 + l_2 = l \quad (3)$$

Sustituyendo (3) en (2) se tiene que la función de ingresos de un club en la temporada puede expresarse como

$$r = r[m, a + (1-a)l_1, l_s] \quad (4)$$

donde m es el tamaño de mercado, y l_s , es la oferta total de jugadores buenos, que sirve como un indicador de la calidad absoluta de la liga.

En lo que se refiere a los costes, suponemos que el coste total de la temporada de un club c está formado por el coste del trabajo y del capital. El coste del capital c_0 es constante a corto plazo y el coste laboral de los jugadores es el único coste variable. Si c_1 es el coste laboral o el salario de un jugador bueno y c_2 es el coste unitario de un jugador regular, podemos, teniendo en cuenta la restricción (3), representar la función de costes como

$$c = (c_1 - c_2)l_1 + c_2l + c_0 \quad (5)$$

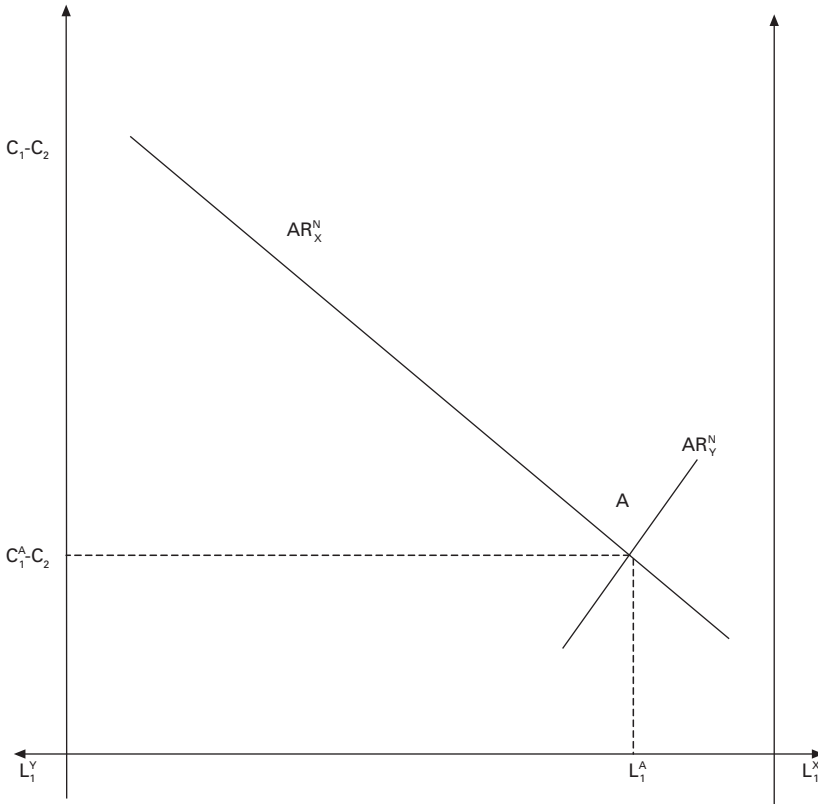
Dado que en el caso de los jugadores regulares hay un exceso de oferta, su salario, c_2 , es sencillamente un salario mínimo fijo. El salario c_1 de los jugadores buenos, sin embargo, se determina en función de la demanda y la oferta del mercado de trabajo de dichos jugadores. Se supone que la oferta de jugadores buenos, l_s , es independiente del nivel del salario.

Sobre la base de este modelo, se puede concluir fácilmente que la demanda de jugadores buenos viene determinada por la curva del ingreso medio neto de los jugadores buenos, es decir, después de restar del total de ingresos el nivel de beneficio establecido, el coste fijo del trabajo y el coste fijo del capital, es decir:

$$ARN = \frac{R - \pi^0 - c_2l - c_0}{l_1} = c_1 - c_2 \quad (6)$$

Dadas las propiedades de la función de ingresos, esta curva de demanda tiene pendiente negativa respecto a la diferencia entre el nivel salarial de los jugadores buenos y los jugadores regulares. En un mercado de trabajo de jugadores libre (*free agency*), el equilibrio se encuentra donde la suma de las demandas de jugadores buenos de todos los clubes de la liga se iguala a la oferta de tales jugadores. La situación correspondiente a un mercado de dos equipos, uno grande y otro pequeño, se representa en el gráfico 1.

Gráfico 1
EL EQUILIBRIO EN EL MERCADO DE JUGADORES LIBRE



La oferta total de jugadores buenos se indica mediante la distancia existente en el eje horizontal entre los dos orígenes. La demanda del club grande (X) es mayor que la del pequeño (Y), porque el club grande tiene un presupuesto más alto, debido a que éste depende del tamaño del mercado, con lo que el club grande cuenta con las mejores oportunidades para atraer talento y espectadores. Esta diferencia en la capacidad de atracción es el principal determinante de la diferencia en el potencial financiero de los equipos. Se puede ver que, *ceteris paribus*, el equipo grande cuenta con un mayor porcentaje de buenos jugadores. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que este resultado depende también de los costes de capital del club así como de los beneficios que el club quiere obtener, ya que los dos pueden ser diferentes entre clubes. *Ceteris paribus*, cuanto más rentable quiera ser un club, menor será su gasto en contratar jugadores buenos. Es obvio que también es relevante la pendiente de la función de demanda. Un club cuyos ingresos sean elásticos respecto a las victorias contratará más jugadores buenos que un club cuyos ingresos sean inelásticos porque la curva de demanda de este último

tiene una mayor pendiente. En el apartado siguiente se supone que la elasticidad de los ingresos respecto a las victorias es la misma para todos los equipos.

3. EL IMPACTO DE LAS REGULACIONES DEL MERCADO DE JUGADORES

Si la ecuación 6 es la curva de demanda de los jugadores buenos en un mercado en el que la oferta de talento está dada, la pregunta que cabe hacerse es ¿cómo afectan a la igualdad en la competición regulaciones de la liga tales como el derecho de retención, los acuerdos de reparto de ingresos o los topes salariales?

3.1. Derecho de retención y sistema de traspasos

Diversos estudios realizados para los Estados Unidos han puesto de manifiesto que, si todos los clubes maximizan los beneficios, el sistema de la cláusula de reserva, o su variante europea el derecho de retención, no cambia la distribución del talento entre los clubes de la liga (véase Noll, 1974; Quirk y Fort, 1992). Este principio de no variación (*invariance proposition*) está avalado por bastantes pruebas empíricas. De hecho, desde la supresión, en los años 70 del pasado siglo, de la cláusula de reserva en las ligas profesionales de EE.UU. no ha variado la igualdad en la competición. Hay algunas pruebas referidas a que el sistema de libre agencia podría incluso haber mejorado la situación existente respecto a la igualdad en la competición (véase Quirk y Fort, 1992). En principio no está claro si esto es también el fruto de los topes salariales que han sido impuestos en las ligas profesionales, tras la supresión de la cláusula de reserva, que supuso un aumento en los salarios de los jugadores buenos.

Dado que, incluso en las ligas profesionales americanas, existen dudas sobre la relevancia de la hipótesis de maximización de los beneficios, la pregunta es si se puede obtener la misma conclusión partiendo del supuesto de la maximización de las victorias bajo la restricción de una tasa de beneficio fija. El contraste empírico (véase Szymanski y Kuypers, 1999) muestra que los clubes pequeños son vendedores netos de talento en el mercado de traspasos. Dada la ecuación de demanda de jugadores (6), se puede deducir fácilmente que, si un club pequeño recibe una cantidad del club grande como compensación financiera por la pérdida de uno de sus jugadores, los ingresos totales del club pequeño aumentan, y con ello su ingreso medio neto. De esto se deduce que en el gráfico 1 la curva de demanda de talento del club pequeño se desplaza hacia la derecha y que la curva de demanda del equipo grande se desplaza hacia la izquierda, con lo que el nuevo equilibrio lleva a un aumento de la igualdad en la competición de la liga. Sin embargo, este efecto positivo del sistema de traspasos no será muy significativo. Sería más significativo si la distribución inicial de jugadores buenos, es decir, antes de que los equipos comiencen a comprar jugadores en el mercado de traspasos, fuera más igualada. Pero éste no es el caso, por lo menos en Europa donde no existe el sistema de incorporación de prin-

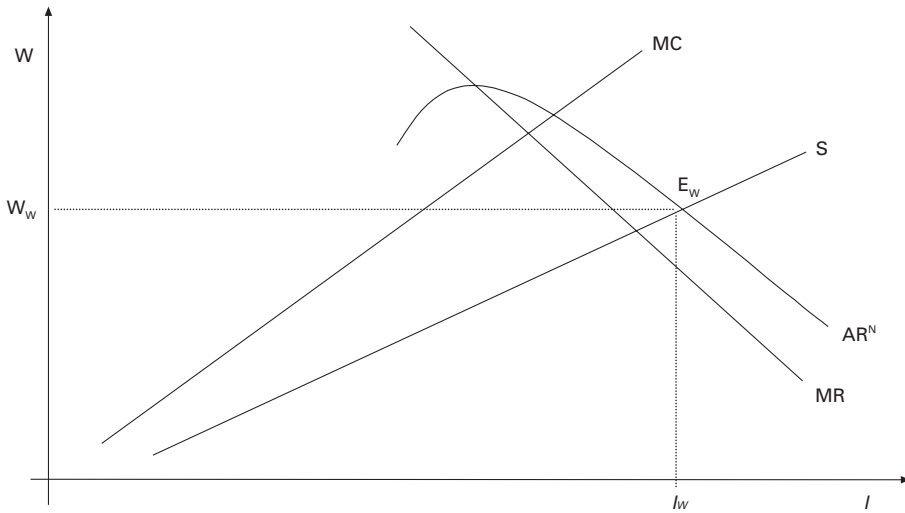
cipiantes. Por definición, un club pequeño es un equipo con un débil potencial de atracción, no sólo para los espectadores sino también para los jugadores, por lo que el equilibrio inicial del mercado libre de jugadores está situado ya muy a la derecha del gráfico 1. De ello se deduce que hay poco que se pueda intercambiar desde el equipo pequeño al grande, por lo que el equilibrio de mercado bajo el sistema de traspasos estará cerca del punto de equilibrio correspondiente al mercado libre. En cualquier caso, ¿por qué querría un club grande realizar traspasos que empeorasen su situación competitiva?. Sólo en contadas ocasiones se produciría el hecho de que un jugador estrella fuera comprado por el club grande, lo que le permitirá al club pequeño atraer a uno o dos jugadores regulares a cambio.

Una de las implicaciones de este modelo, comparado con el modelo de la maximización de los beneficios, es que la combinación del *draft* y del sistema de traspasos puede tener un impacto favorable en lo que respecta a la igualdad de la competición, debido a que, al ser la distribución inicial del talento más equilibrada, los traspasos incrementan los ingresos de los pequeños clubes, con lo que pueden gastar en más y mejores jugadores (véase Lavoie, 2000).

Dada la posición de poder de monopsonio de los propietarios de los equipos bajo el derecho de retención no es sorprendente que los jugadores hayan sido explotados. Scully (1974) mostró que, bajo el supuesto de maximización de los beneficios, a los jugadores de béisbol de la *Major League Baseball* (MLB) se les pagaba muy por debajo de su ingreso del producto marginal antes de 1975. Muchos años después, con el sistema libre agencia, esta situación se ha acabado (véase Scully, 1999). En términos medios, en una liga en la que los equipos maximizan victorias los jugadores no están explotados. Partiendo del modelo de monopsonio del mercado de trabajo puede demostrarse que al talento se le pagará en exceso. En el gráfico 2, en el que la cantidad de talento está en el eje horizontal y el nivel del salario en el eje vertical, puede verse que el nivel de los salarios está por encima del ingreso del producto marginal en el punto de equilibrio, donde el ingreso medio neto y la curva de oferta se cortan.

A favor de esta visión está también la impresión general de que en muchos clubes de fútbol europeos a los jugadores se les paga por encima de su contribución individual a los ingresos del club. Sin embargo, debería señalarse que los monopsonistas tienen también el poder de discriminar, con lo que es posible que se siga explotando a algunos jugadores, como J. M. Bosman por el Club de Fútbol Lieja, mientras que a otros se les paga en exceso. La conclusión es que el impacto que tienen el derecho de retención y el sistema de traspasos será marginal en lo que respecta a la igualdad en la competición de una liga, pero dota de mucho más poder a los propietarios de los equipos, situando a los jugadores en una posición débil. Luego, ¿por qué deberíamos atenernos a un sistema ilegal e ineficaz, que priva de un derecho fundamental a un trabajador profesional como es el de elegir a un nuevo empleador al final de su contrato, cuando existen otras regulaciones que son, simultáneamente, legales y más efectivas?

Gráfico 2
MONOPSONIO BAJO EL SUPUESTO DE MAXIMIZACIÓN DE VICTORIAS



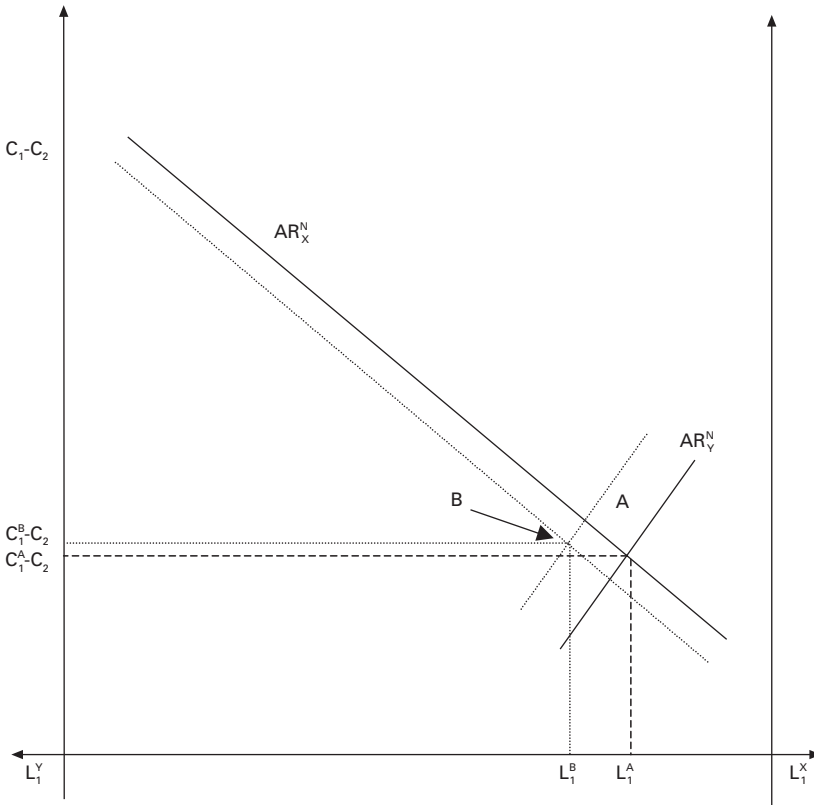
3.2. Reparto de ingresos

Una de las regulaciones alternativas para aumentar la igualdad en la competición es el sistema de reparto de ingresos entre los clubes. Debido a que los equipos pequeños son vendedores netos de talento en el mercado de traspasos, el derecho de retención ha funcionado en cierta forma como un sistema de redistribución financiera. Por ello, después de la abolición de dicho derecho, los administradores de las ligas consideraron sistemas de redistribución alternativos. En la historia de las ligas profesionales americanas como el Béisbol (MLB) y el Fútbol (NFL) el reparto de ingresos se ha convertido en una práctica habitual. Sin embargo, la literatura económica no es muy consistente en lo que se refiere a la forma en la que valora el impacto que tiene el reparto de ingresos respecto a la igualdad en la competición de una liga. En su contribución pionera, Rottenberg (1956) señala que, bajo el supuesto de maximización de los beneficios, el reparto de ingresos entre los clubes no afecta a la distribución del talento entre los mismos. Posteriormente, este resultado fue demostrado formalmente por El-Hodiri y Quirk (1971). Vrooman (1995) y Rascher (1997) están también de acuerdo respecto a que el reparto de los ingresos no afecta a la igualdad en la competición. Atkinson, Stanley y Tschirhart (1988), utilizando un modelo más general, muestran que el reparto de ingresos sí tiene impacto en la distribución del talento. Marburger (1997) modeliza la asistencia como una función creciente de la calidad absoluta de los dos equipos, el de casa y el visitante y observa también que *"el cada vez mayor porcentaje en el reparto de los ingresos puede aumentar la igualdad en la competición"*. Sin embargo, en un reciente artículo enfo-

cado desde la perspectiva de la teoría del conflicto, Szymanski (2001) muestra que el reparto de los ingresos aumenta el grado de desequilibrio, debido a la desigualdad existente respecto al potencial que tienen los equipos grandes y pequeños a la hora de generar ingresos.

¿Cómo afecta el reparto de ingresos al equilibrio en la competición si partimos del modelo especificado en el apartado 2?. Késenne (1996, 2000a) ha mostrado que, en un contexto de maximización de victorias y si todos los ingresos se reparten entre los equipos de casa y visitante según un porcentaje fijo, los clubes grandes reducirán sus demandas de talento y los clubes pequeños las aumentarán, con lo que mejora la distribución del talento. Estos resultados se mantienen con independencia de que se especifique la función de ingresos en términos de calidad absoluta o relativa, y sea cual sea la magnitud de la tasa de beneficio. Debido a que la especificación del modelo del apartado 2 es la misma que se muestra en Késenne (2000a), que únicamente está reformulada en términos de jugadores buenos y regulares, se puede deducir que el impacto del reparto de ingresos es similar. Esta situación se representa en el gráfico 3.

Gráfico 3
EL IMPACTO DEL REPARTO DE INGRESOS



La curva de demanda de jugadores buenos del equipo grande se va desplazando hacia abajo mientras que la curva de demanda del equipo pequeño lo hace hacia arriba. Es importante tener en cuenta que el desplazamiento hacia arriba de la curva de demanda del equipo pequeño es mayor que el desplazamiento hacia abajo de la curva de demanda del equipo grande. La causa es que en este modelo las curvas de demanda son las curvas de ingresos medios. Si una cierta cantidad de ingreso total se desplaza del equipo grande al pequeño, el desplazamiento hacia abajo del ingreso medio del club grande es menor debido a que el club grande tiene más jugadores buenos. De esto se deduce que, inicialmente, un acuerdo de reparto de ingresos limitado aumenta los salarios de los jugadores buenos, con lo que, simultáneamente, la distribución de los salarios se vuelve más desigual. Como el salario de los jugadores regulares está fijado en un nivel mínimo, aumenta también el nivel medio de los salarios de los jugadores, lo cual es diferente del impacto que tiene el acuerdo de reparto de ingresos en el caso de una liga en la que se maximice el beneficio. Sin embargo, si el grado de reparto de ingresos aumenta lo suficiente como para que se produzca una igualdad en la competición mayor que la correspondiente a un mercado de trabajo con maximización de los beneficios, el salario de los jugadores buenos y el nivel de salario medio disminuirán. La razón es que los ingresos totales de la liga alcanzan su nivel máximo en el equilibrio maximizador del beneficio. Debido a que el nivel del salario en el equilibrio maximizador de victorias es sencillamente el ratio del ingreso total de la liga neto (después de restar el coste total de capital fijo) y la oferta total de talento, se concluye que el salario alcanza su máximo nivel cuando el ingreso total está en su nivel más elevado.

3.3. *Topes salariales*

Una de las principales conclusiones de Fort y Quirk (1995) en su conocido artículo del *Journal of Economic Literature* es la siguiente: "Lograr la viabilidad financiera de los equipos localizados en mercados débiles es uno de los principales problemas a los que se enfrentan las ligas profesionales. El análisis que se presenta en este trabajo muestra que un tope salarial obligatorio es, dentro de los sistemas utilizados actualmente, el único de los sistemas de subsidios cruzados del que puede esperarse que alcance dicho objetivo al mismo tiempo que aumenta la igualdad en la competición de una liga". Investigar el impacto de los topes salariales no es materia fácil, debido a que hay muchas variantes diferentes. Hay topes salariales blandos o duros, dependiendo de las cláusulas de excepción que permiten que los clubes sobrepasen el gasto máximo en salarios (*payroll*). Hay también topes salariales que se combinan con una cantidad mínima que el club debe pagar en salarios, con lo que se precisa algún subsidio cruzado. En este caso el tope salarial se vincula a un acuerdo de reparto de ingresos. Existe también el sistema denominado impuesto de lujo, que lleva al pago de una tasa cuando la nómina del club sobrepasa el tope salarial. Recientemente, en el acuerdo correspondiente a la negociación colectiva realizada tras el cierre patronal en la NBA, se ha establecido un tope salarial individual que se añade al global ya existente (veáse Staudohar, 1999). Quirk y Fort (1992) y Fort y Quirk (1995) muestran que el tope salarial puede aumentar la igualdad en la competición en una liga, aunque dicho tope sea una combinación de tope salarial y de acuerdo de reparto de ingresos. Vrooman (1995), basándose en un modelo más general, señala que el impacto sobre la igual-

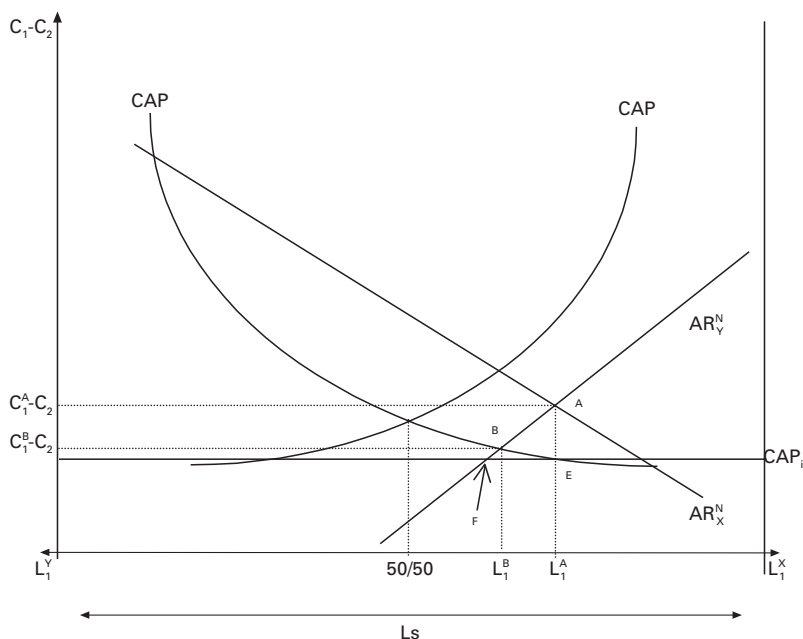
dad en la competición de este tipo de tope salarial (*payroll*) no es mas que un mito. Marburger (1997) y Rascher (1997) están básicamente de acuerdo con el punto de vista de Fort y Quirk, aunque Marburger, centrándose en el impacto de los impuestos de lujo, se preocupa por los desincentivos que estas medidas pueden crear. Késenne (2000b) muestra que un tope salarial puro (lo que significa que sólo se establece un límite máximo respecto a los pagos salariales globales del club) mejora la distribución del talento entre los equipos. Sin embargo, todos estos estudios parten de la hipótesis de maximización de los beneficios. La pregunta es si puede obtener la misma conclusión partiendo de la especificación del modelo del apartado 2.

Un tope salarial puro, sin ningún tipo de subsidio cruzado, puede ser representado en términos del número de jugadores buenos como

$$c_1 - c_2 = \frac{cap - c_2 l}{l_1} \quad (7)$$

donde *cap* es la cantidad del tope salarial estricto. Esta función hiperbólica es, simultáneamente, la función de demanda de jugadores buenos del club grande. Los clubes deben elegir sencillamente entre contratar más jugadores buenos con un nivel de salario más reducido o pocos jugadores buenos con un nivel de salario elevado. La función de demanda del club pequeño (Y) es la misma que antes, porque es razonable suponer que su nómina estará siempre por debajo del tope, con lo que el tope salarial fijado no es relevante. Todo esto se muestra en el gráfico 4.

Gráfico 4
EL IMPACTO DEL TOPE SALARIAL



La intersección de ambas curvas de demanda, la cual fija el nuevo equilibrio del mercado de trabajo, se produce ahora en el punto *B*. Debido a que el equilibrio se ha desplazado desde *A* hasta *B*, se deduce que la igualdad en la competición de la liga puede de hecho mejorarse con el tope salarial, el club grande (*X*) contratará menos jugadores buenos que antes. Comparando *A* y *B* en el eje vertical, puede verse también que la diferencia entre el salario de los jugadores buenos y los regulares será más pequeña, con lo que cabe esperar que haya una distribución de salarios más equilibrada. Como el salario de los jugadores regulares es el salario mínimo oficial, de ello se deduce que el nivel del salario medio de los jugadores será también más bajo, por el tope salarial. Una de las consecuencias que se derivan de imponer un tope salarial en este modelo es que, *ceteris paribus*, el club grande obtiene más beneficios de los previstos.

Las negociaciones realizadas durante la disputa de 1998 entre los propietarios de los clubes de la NBA y los jugadores finalizaron, entre otras regulaciones y por primera vez en los deportes, con la aceptación por parte de los jugadores de un tope individual (ver Staudohar, 1999). Ahora existen cantidades máximas, no sólo en la nómina total, sino también en los salarios individuales de los jugadores, que se basan en los años de servicio. El impacto de un tope salarial individual puede verse también en el gráfico 4, en el que la línea horizontal en el nivel CAP_i indica el tope individual. Es obvio que, para ser efectivo, el tope individual debe ser menor que el salario de equilibrio de los jugadores buenos en el punto *B*. Una de las consecuencias de un tope individual sobre los salarios de los jugadores buenos es que crea un exceso de demanda de los mismos. Este racionamiento de los jugadores buenos lleva a un equilibrio situado entre los puntos *E* y *F*, los nuevos puntos de maximización de los beneficios para los equipos grande y pequeño, respectivamente. Es más probable que el resultado esté cerca de *E*, lo que significa que muchos jugadores buenos ficharán por el equipo grande, y lo harán por buenas razones. Si, de acuerdo con el sistema libre, los jugadores buenos tienen libertad a la hora de elegir su club, preferirán jugar para el equipo mejor y el más prestigioso. Además, el club más rico puede ofrecer a los jugadores estrella más prestaciones no salariales, que se añadirán a sus salarios. Por ello, si comparamos el equilibrio de mercado con y sin tope salarial individual (puntos *E* y *B*), el club rico maximizador de beneficios contratará más jugadores buenos de los que contrataría sin el tope individual. El club pequeño se enfrentará a una situación de racionamiento y tendrá que completar su plantilla con una mayor cantidad de jugadores regulares. El resultado de un tope individual es que hay menos igualdad en la competición que bajo el sistema de tope global. La consecuencia más positiva es que el tope individual mejora además la distribución de los salarios entre los jugadores estrella y los jugadores regulares.

4. CONCLUSIÓN

Sobre la base de este análisis parcial se puede afirmar que la abolición del sistema de reserva o del derecho de retención y traspaso es una decisión correcta. Estos sistemas no aumentan la igualdad en la competición

si se les compara con el sistema libre y ocasionan demasiada explotación monopsonística y discriminación entre los jugadores. En el caso de que el sistema de traspasos compense a los clubes pequeños por su labor respecto a la formación de jóvenes jugadores y refuerce su posición financiera, el efecto es pequeño y la pérdida puede ser "maquillada" fácilmente por medio de sistemas de compensación más legales, centrados en el entrenamiento de los jóvenes. Este modelo muestra además que el reparto de ingresos y los topes salariales pueden ser muy útiles a la hora de aumentar la igualdad en la competición, la distribución de los salarios y la supervivencia financiera de los clubes pequeños.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Atkinson, S.E.; Stanley, L.R. y Tschirhart, J. (1988): "Revenue sharing as an incentive in an agency problem: an example from the National Football League", *RAND Journal of Economics*, vol. 19, n° 1, pp. 27-43.
- Cairns, J.; Jennett, N. y Sloane, P. (1986): "The Economics of Professional Team Sports: A Survey of Theory and Evidence", *Journal of Economic Studies*, n° 1, pp. 1-80.
- Dabscheck, B. (1975): "Sporting equality: labour market versus product market control", *Journal of Industrial Relations*, vol. 7, n° 2, pp. 174-190.
- El-Hodiri, M. y Quirk, J. (1971): "An Economic Model of a Professional Sports League", *Journal of Political Economy*, vol. 79, n° 6, pp. 1302-1319.
- Fort, R. y Quirk, J. (1995): "Cross-subsidization, Incentives and Outcomes in Professional Team Sports Leagues", *Journal of Economic Literature*, vol. 33, septiembre, pp. 1265-1299.
- Késenne, S. (1996): "League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs", *European Journal for Sports Management*, vol. 2, n° 2, pp. 14-22.
- Késenne, S. (2000a): "Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports", *Journal of Sports Economics*, vol. 1, n° 1, pp. 56-65.
- Késenne, S. (2000b): "The Impact of Salary Caps in Professional Team Sports", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 47, n° 4, pp. 422-430.
- Lavoie, M. (2000): "La proposition d'invariance dans un monde où les équipes maximisent la performance sportive", *Reflets Perspectives de la vie économique*, vol. 39, n° 2-3, pp. 85-93.
- Marburger, D.R. (1997): "Gate Revenue Sharing and Luxury Taxes in Professional Sports", *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, abril, pp. 114-123.
- Neale, W.C. (1964): "The Peculiar Economics of Professional Sports", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78, n° 1, pp. 1-14.

- Noll, R. (1974): *Government and the Sports Business*, Brookings Institutions, Washington.
- Quirk, J. y El Hodiri, M. (1974): "The Economic Theory of a Professional Sports League", en Noll, R.G. (ed.), *Government and the Sport Business*, Brookings Institution, Washington, pp. 33-80.
- Quirk, J. y Fort, R.D. (1992): *Pay Dirt, the Business of Professional Team Sports*, Univ. Press, Princeton.
- Rascher, D.A. (1997): "A Model of a Professional Sports League", en Hendricks, W. (ed.), *Advances in the Economics of Sport*, vol. 2, JAI-Press Inc., Greenwich, pp. 27-76.
- Rottenberg, S. (1956): "The Baseball Players' Labor Market", *Journal of Political Economy*, vol. 64, nº 3, pp. 242-258.
- Scully, G.W. (1974): "Pay and Performance in Major League Baseball", *American Economic Review*, vol. 64, nº 6, pp. 915-930.
- Scully, G.W. (1999): "Free Agency and the Rate of Monopsonistic Exploitation in Baseball", en Jeanrenaud C. y Késenne S. (eds.), *Competition Policy in Professional Sports*, Standaard Editions Ltd., Antwerp, pp. 59-69.
- Sloane, P. (1971): "The Economics of Professional Football: The Football club as a Utility Maximizer", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, nº 2, pp. 121-145.
- Staudohar, P. (1999): "Labor relations in basketball: the lockout of 1998-99", *Monthly Labor Review*, Departamento de Trabajo, abril, pp. 3-9.
- Szymanski, S. y Kuypers, T. (1999): *Winners and Losers, the business strategy of football*, Viking, Londres.
- Szymansky, S. (2001): "Competitive Balance and Income Redistribution in Team Sports", Discussion paper, Imperial College Management School, Londres.
- Vrooman, J. (1995): "A General Theory of Professional Sports Leagues", *Southern Economic Journal*, vol. 61, nº 4, pp. 971-990.

ABSTRACT

The impact of different regulation systems to improve the sports competition has been an important research topic in the literature on professional team sports. After the abolition of the retain and transfer system (or the reserve clause), a number of alternative measures have been proposed or do exist in the US and Europe like the rookie draft, the revenue sharing arrangements, the hard and soft payroll caps, the individual salary caps, the luxury taxes in different forms, and so on. In this paper we try to analyses, using a model with a general revenue function and win maximizing clubs, what system is suitable to improve the competitive balance and the player salary distribution.

Key words: competitive balance, retain and transfer system, revenue sharing, salary cap.