

Compitiendo por los Ingresos en el Deporte Profesional



El deporte ha ido conquistando una relevancia creciente en las sociedades modernas, haciendo que sea difícil sintetizar su papel en los ámbitos de convivencia en los que está presente. Junto a los aspectos originarios de la práctica del deporte amateur, ligado al cultivo de aficiones y al tiempo de ocio, se suman factores de otra índole, como son: los vínculos de afinidad, el sentido de pertenencia, las rivalidades (locales y globales), y por supuesto las dimensiones económicas. Resulta patente que la industria moderna del deporte profesional tiene entre sus cometidos satisfacer la demanda de espectáculos, así como responder a otros aspectos que contribuyen al bienestar de los aficionados y de los ciudadanos en general.

Uno de los aspectos más reseñables es el papel de la popularidad, pues sucede a menudo que los deportistas se convierten en iconos y referentes sociales. En su

condición de superestrellas (Rosen, 1981; Franck & Nüesch, 2012), ponen en juego su imagen en campañas publicitarias y de patrocinio. El interés por un determinado deporte suscita sentimientos de empatía (por jugadores y clubes), alimentando la lealtad a ciertas marcas, con las implicaciones de negocio que de ahí se siguen. Además, la consecución de éxitos deportivos da origen a dinastías deportivas, lo cual dota de estabilidad a largo plazo a los proyectos deportivos. De algunos de estos aspectos trataremos brevemente a continuación, mientras que omitiremos otros asuntos –como el negocio de las apuestas– por mucho que sean económicamente relevantes.

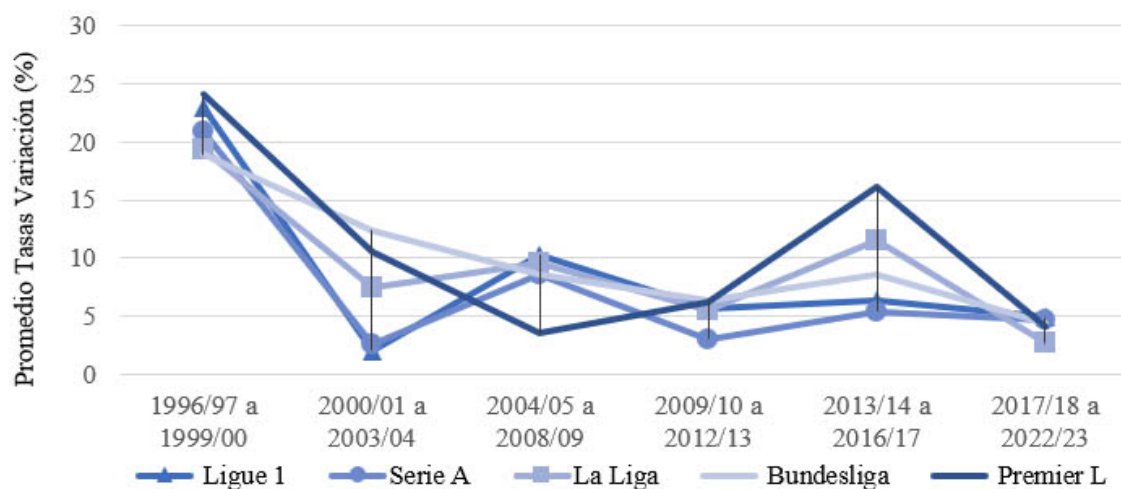
Para comenzar, llama atención la tremenda vitalidad que ha mostrado en las últimas décadas la industria del deporte profesional, incluso en periodos en los que la economía atravesaba graves crisis. Nuestros análisis se centrarán, por un lado, en la evolución de ingresos de cinco ligas principales de Norte América: la National Football League (NFL), National Basketball League (NBA), Major League Baseball (MLB), National Hockey League (NHL), and Major League Soccer (MLS). Por otro lado, examinaremos las ganancias de las cinco ligas domésticas de fútbol más importantes de Europa: la Premier League, La Liga, Serie A, Bundesliga, y Ligue 1. El cometido de este trabajo es descriptivo, si bien los datos y análisis mostrados invitan a plantear hipótesis que serán someramente apuntadas.

En el desarrollo de la industria del fútbol, cabe destacar la notable transformación que ha sufrido recientemente, no sólo en lo relativo a su dimensión económica, sino también por cuanto ha ido ganando espacio en la esfera cultural y social. El proceso de globalización de este deporte se ha verificado de modo que se ha expandido más allá de los mercados tradicionales, ampliando la cuota de negocio con su dimensión crecientemente internacional (Aguiar-Noury et al., 2019).

Algunos datos ayudarán a calibrar lo que hemos señalado. Primero, las tasas de variación de los ingresos anuales de cada una de las cinco grandes ligas domésticas de fútbol profesional en Europa, sugieren que gozan de gran solidez económica, pese a los periodos de recesión que han acontecido.

Para facilitar que se visualicen algunas conclusiones, en la Figura 1 se ofrece la evolución de esas tasas, en promedio, calculadas para periodos de 4 o 5 años. Los datos muestran que, pese a las fluctuaciones propias de las recesiones, cada una de las cinco ligas de fútbol más importantes del mundo ha disfrutado en las últimas décadas de un crecimiento sostenido.

Figura 1. Promedio de Tasas de Variación (%) de Ingresos | Big-5 Ligas de Fútbol Profesional en Europa
(Elaboración propia a partir de cuentas financieras de clubes e informes *Deloitte ARFF* y *Deloitte FML*)

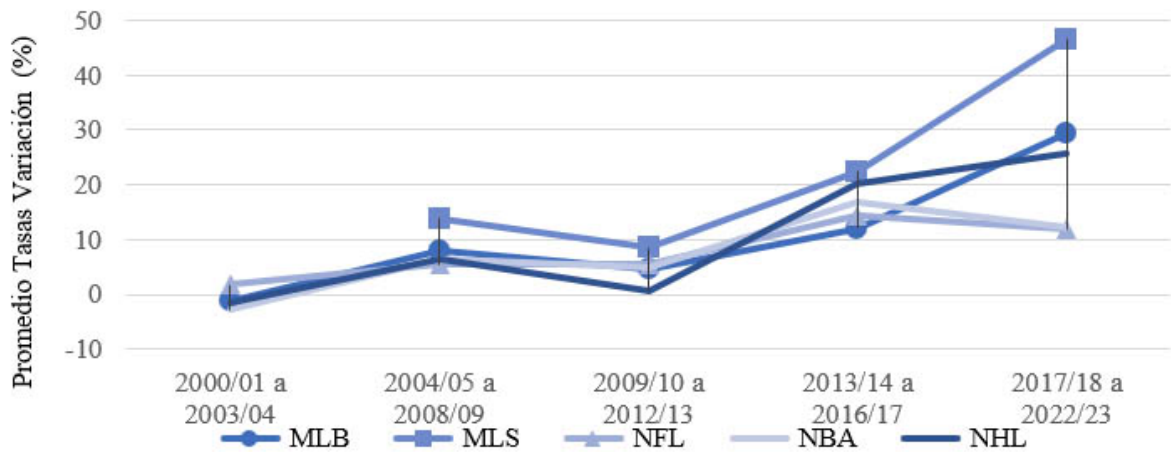


Tasa Variación (%)	TOTAL	Ligue 1	Serie A	La Liga	Bundesliga	Premier L
PROMEDIO (desde 2006/07)	6,3	5,4	5,0	6,6	6,8	7,7
2022/23 vs 2006/07	2,59	2,16	2,44	2,49	2,57	2,91

Un análisis similar efectuado para las principales ligas Norte Americanas revela que sus resultados económicos han sido aún mejores, lo cual no es extraño teniendo en cuenta los objetivos que priman en la organización de esas competiciones. En efecto, el modelo de ligas cerradas norteamericanas se caracteriza por priorizar la maximización del beneficio (Rottenberg, 1956; Quirk & Fort, 1992); en contraste con el modelo europeo, donde los clubes persiguen maximizar el rendimiento deportivo –los éxitos y títulos– tanto como lo permita su restricción presupuestaria (Quirk & El-Hodiri, 1974; Késenne, 1996; Vrooman, 2007; Fort, 2015).

La Figura 2 muestra las tasas de variación de los ingresos anuales de las principales ligas de Norte América. Este análisis, permite además advertir que se está produciendo una aceleración de crecimiento en todas las ligas, especialmente en el caso del fútbol (o soccer), como indica la tendencia que se aprecia en la MLS. El poderoso crecimiento que muestra esta figura, con tasas muy por encima de las de otros sectores de actividad, reclama explicaciones que intentaremos abordar con análisis adicionales.

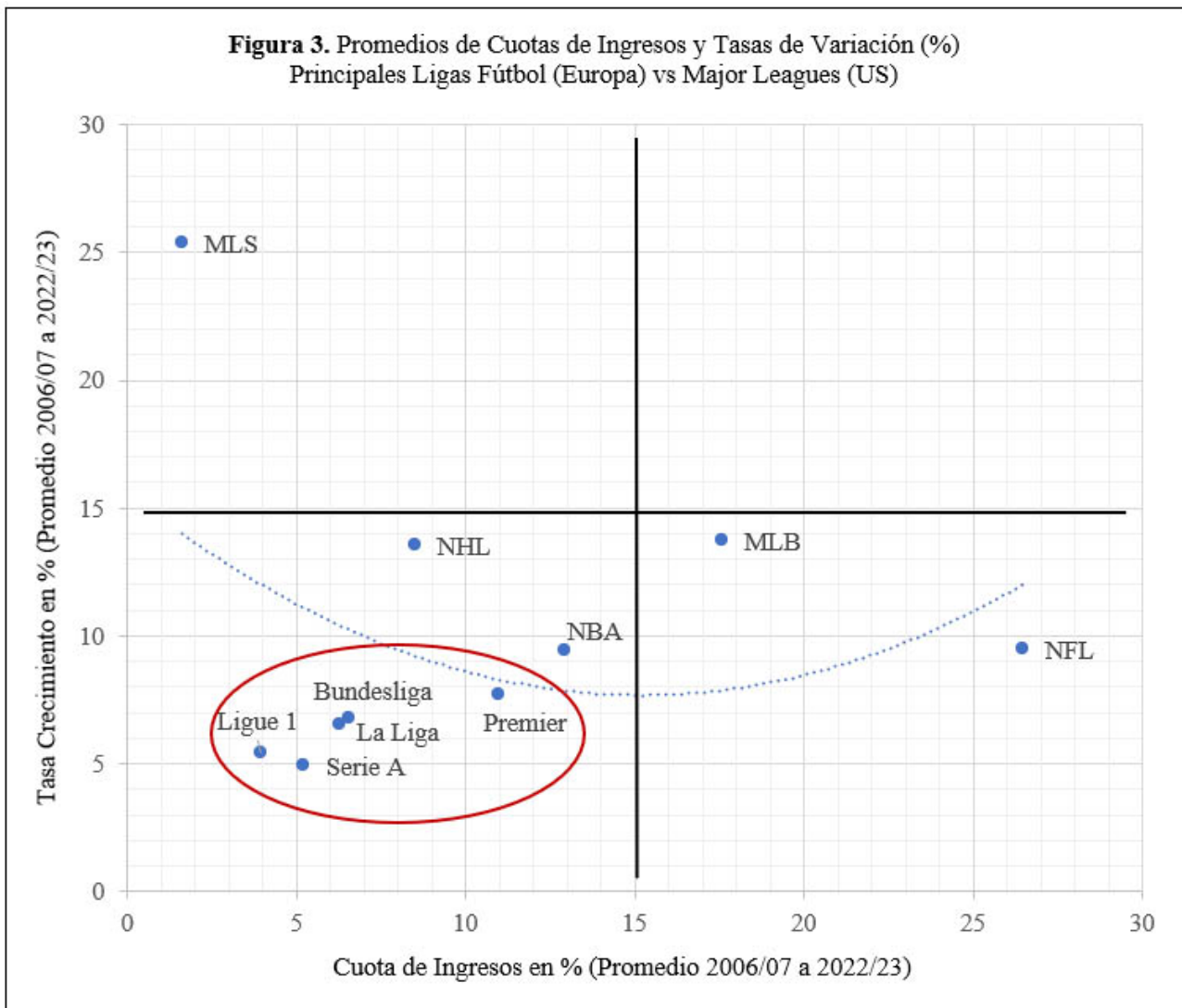
Figura 2. Promedio de Tasas de Variación (%) de los Ingresos | Principales Ligas en Norte América
 (Elaboración propia a partir de datos principalmente de www.statista.com).



Tasa Variación (%)	MLB	MLS	NFL	NBA	NHL	
PROMEDIO (desde 2006/07)	13,7	25,4	PROMEDIO (desde 2006/07)	9,5	9,4	13,6
Ratio 2023 vs 2007	2,82	8,20	Ratio 2022/23 vs 2006/07	3,62	3,95	3,51

Por su parte, los análisis de las Figuras 3 y 4 apuntan a ciertas hipótesis que pueden ayudar a entender el creciente éxito de los espectáculos deportivos en relación con la consecución de ingresos.

Figura 3. Promedios de Cuotas de Ingresos y Tasas de Variación (%)
Principales Ligas Fútbol (Europa) vs Major Leagues (US)



Por una parte, la Figura 3 posiciona comparativamente unas ligas con otras, evidenciando los mejores resultados económicos del modelo norteamericano: las ligas europeas aparecen agrupadas en torno a menores tasa de crecimiento de los ingresos, aunque algunas como la Premier League compita en cuota de ingresos con la NBA.

Este resultado parece congruente con una hipótesis que ocupa un lugar central en la literatura sobre el grado de interés que despiertan los eventos deportivos: la incertidumbre del resultado, que a su vez depende del grado de equilibrio competitivo entre rivales. Se trata de una cuestión que ha acaparado mucho interés, suscitando intensos debates (Rottenberg, 1956; y Neale, 1962). El análisis de la Figura 3 ayuda también a identificar las ligas que están creciendo más rápido, y la correlación que pueda tener en este respecto la cuota de mercado. En relación con las tasas de crecimiento, parecería que se está dando en la industria del deporte una suerte de efecto “catch-up”, pues las ligas con menos cuota progresan más rápido, convergiendo a niveles de las ligas que están en la parte alta de ingresos. Sin embargo, esta correlación negativa entre cuota actual de ingresos y tasas de crecimiento, que parece aplicarse tendencialmente para el caso de las ligas norteamericanas, pero no está claro para las europeas, aunque en seguida mostraremos indicios de que también se verifica de alguna manera.

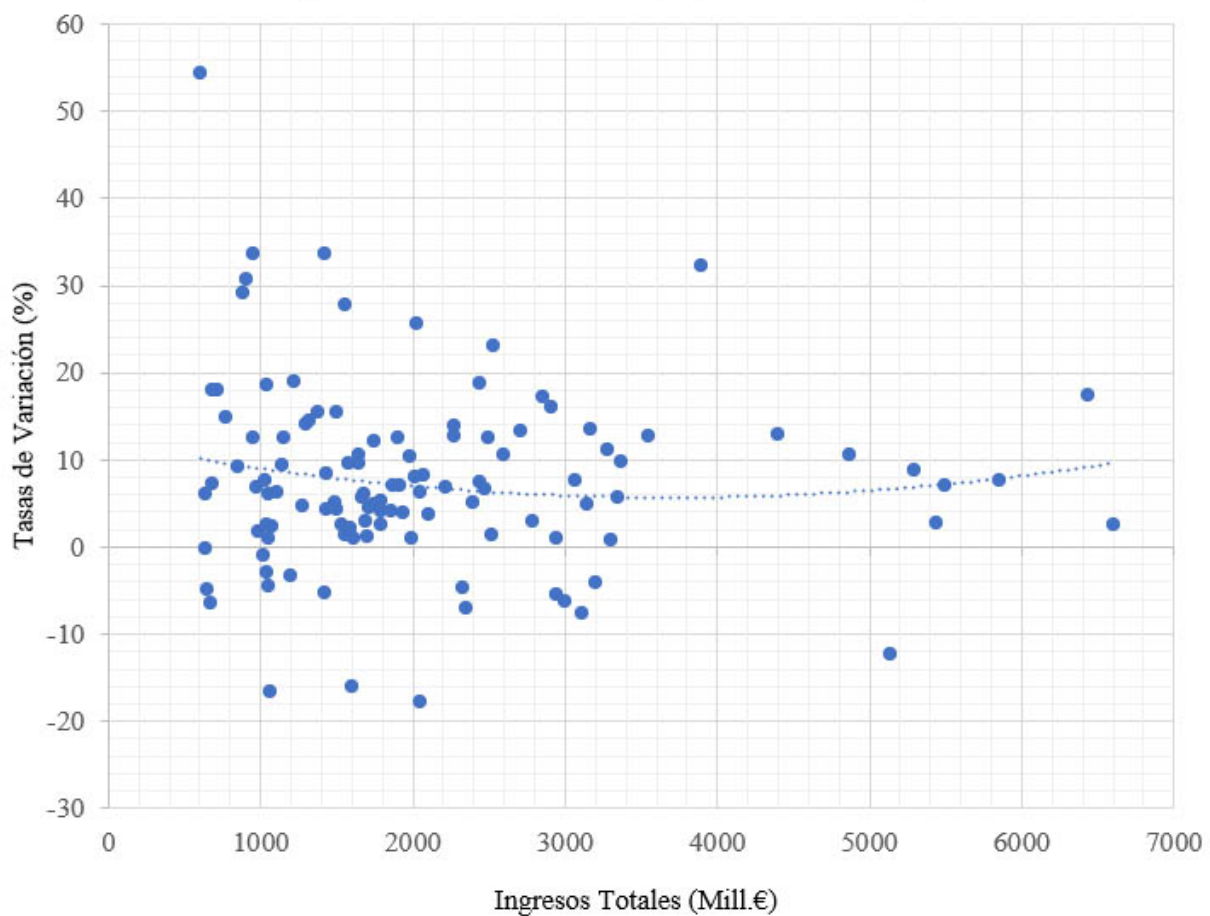
Sin embargo, esta hipótesis opera en sentido opuesto a otro factor presumiblemente

relevante: el efecto “winner-take-all”, en virtud del cual un rival que es marginalmente mejor que otro acaba logrando una parte más que proporcional del premio (ingresos). La presencia de este fenómeno es paradigmática de los mercados deportivos, aunque también caracteriza otros mercados (Rosen & Sanderson, 2001). Según esta hipótesis, la NFL debería estar siendo aupada por su posición privilegiada para acaparar mayores ingresos de manera creciente. La forma de “U”, que ilustra la relación entre cuotas y tasas de crecimiento sugiere que ambos factores, el efecto “catch-up” y el efecto “winner-take-all”, podrían estar actuando a la vez, y neutralizándose en cierta medida: el primer efecto prevalecería en las ligas con que parten de menores cuotas de ingresos, mientras que el segundo efecto vencería en la zona de ligas con mayores cuotas.

La Figura 4, elaborada con datos anuales de las ligas europeas, complementa bien el análisis para el caso europeo: el efecto “catch-up” y el efecto “winner-take-all” podrían estar afectando simultáneamente a las ligas (esta vez las observaciones son anuales, de cada liga y temporada), produciendo un resultado en forma de “U”, de nuevo consistente con lo que se ha descrito antes.

Por último, se podría aludir a otros aspectos que ayudan a justificar el mayor o menor éxito de una competición como fuente de entretenimiento, en la medida en que alimentan el atractivo para los aficionados. Así, la existencia de objetivos múltiples (García-del-Barrio & Reade, 2024), parece acomodarse bien al modelo europeo de competición. Conforme más amplio sea el espectro de intereses y aspiraciones de unos y otros clubes, es previsible que haya mayor interés y fidelización del público. Concretamente, las ligas europeas (de carácter abierto), permiten que unos clubes aspiren al campeonato, otros a no descender, y muchos otros a clasificarse para las competiciones de la UEFA.

Figura 4. Datos anuales de los Ingresos Totales (Mill.€) y Tasas de Variación (%)
Ligas Fútbol Profesional en Europa (1999/00 a 2022/23)



Pedro García del Barrio (pgbarrio@unav.es)

Profesor Titular de Economía - Universidad de Navarra

REFERENCIAS

Aguiar-Noury, A. & Garcia-del-Barrio, P. (2021). Global hierarchy of team-sport leagues based on Internet searches and revenues: Europe versus America. *European Journal of International Management*, 15 (2/3), 283-313.

El-Hodiri, M. & Quirk, J. (1971). An Economic Model of a Professional Sports League. *Journal of Political Economy*, 79(6), 1302-1319.

Fort, R. (2015). Managerial objectives: A retrospective on utility maximization in pro team sports. *Scottish Journal of Political Economy*, 62(1), 75-89.

Franck, E., & Nüesch, S. (2012). Talent and/or Popularity: What Does It Take to Be a Superstar? *Economic Inquiry*, 50(1), 202-216.

Garcia-del-Barrio, P. & Reade, J. (2024). The Impact of Uncertainty on Fan Interest Surrounding Multiple Outcomes in Open European Football Leagues (January 10, 2023). Forthcoming.

Késenne, S. (1996). League management in professional team sports with win maximizing clubs. *European Journal for Sport Management*, 2(2), 14-22.

Quirk, J. & Fort, R. (1992). *Pay Dirt, The Business of Professional Team Sports*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Quirk, J. & El-Hodiri, M. (1974). The Economic Theory of a Professional League, in R.G. Noll (ed.), *Government and the Sport Business*, Washington D.C., Brookings Institution, 33-80.

Rosen, S. (1981). The economics of superstars. *The American Economic Review*, 71(5), 845-858.

Rottenberg, S. (1956). The Baseball Players' Labor Market. *The Journal of Political Economy*, 64(3), 242-258.

Vrooman, J. (2007). Theory of the beautiful game: The unification of European football. *Scottish Journal of Political Economy*, 54(3), 314-354.

Link to Original article: <https://www.seed-deporte.es/noticias/compitiendo-por-los-ingresos-en-el-deporte-profesional?elem=318381>