

Módulo 4: Mecanismos de solidaridad y aplicación de políticas



En este último módulo del curso uno (centrado en las fuentes de financiación y los mecanismos de solidaridad), nos enfocaremos en los mecanismos de solidaridad y en cómo se está aplicando la política para apoyarlos.

Primero, veremos los mecanismos de solidaridad financiera en el deporte comercial analizando los más conocidos: en primer lugar, la distribución de los ingresos, un método especialmente popular en las ligas de América del Norte; después, estudiaremos los topes salariales, que también se encuentran en las ligas norteamericanas. Posteriormente, analizaremos los pagos de paracaídas, un mecanismo de solidaridad popular en las ligas abiertas, como la Liga Premier Inglesa.

Luego, abordaremos los mecanismos de solidaridad financiera en el deporte de base y aficionado, con especial atención al voluntariado, así como a las políticas del gobierno y las loterías. Finalmente, analizaremos brevemente los mecanismos de solidaridad inversa.



Unidad 4.2: Distribución de los ingresos

Unidad 4.3: Topes salariales

Unidad 4.4: Tope salarial en las ligas de América del Norte

Unidad 4.5: Pagos de paracaídas

Unidad 4.6: Mecanismos de solidaridad financiera en el deporte de base y aficionado

Unidad 4.7: El voluntariado como mecanismo de solidaridad

Unidad 4.8: Política del gobierno y loterías

Unidad 4.9: Mecanismos de solidaridad inversa

Referencias

Unidad 4.1: Mecanismos de solidaridad financiera en el deporte comercial

Los mecanismos de solidaridad financiera en el deporte son las formas en que se distribuyen los fondos entre las diferentes partes interesadas para garantizar una competición justa y equitativa, especialmente en las ligas en las que existe una desigualdad considerable en los ingresos de los clubes (Litvishko *et al.*, 2019). Estos mecanismos tienen como finalidad fomentar la estabilidad financiera y la igualdad de oportunidades para todos los clubes, lo que, a su vez, puede generar una mayor competencia y, en última instancia, mejores resultados deportivos.

Existen varios mecanismos de solidaridad financiera utilizados en el deporte, como la distribución de los ingresos, los topes salariales, los impuestos de lujo y los pagos de paracaídas. Cada mecanismo tiene sus propias ventajas y desventajas, y puede ser más o menos adecuado en función del contexto.

La distribución de los ingresos consiste en la redistribución de los ingresos generados por una liga o competición entre todos los clubes

participantes (Késenne, 2006). Este mecanismo tiene como objetivo igualar las condiciones, garantizando que los clubes más pequeños o con menos éxito financiero reciban una parte proporcional de los ingresos generados por la competición. Además, la distribución de los ingresos puede incentivar a los clubes a que inviertan en sus operaciones y compitan en un nivel superior: cuanto más éxito tengan, mayor será su parte de los ingresos.

Los topes salariales son otro mecanismo que se implementa en el deporte para fomentar la solidaridad financiera. Un tope salarial impone un límite a la cantidad que los clubes pueden gastar en los salarios de jugadores, lo que puede contribuir a garantizar que todos los clubes tengan acceso a talentos similares y evitar que los más ricos dominen la competición. Sin embargo, los topes salariales también pueden ser difíciles de aplicar y de hacer cumplir, y pueden tener consecuencias no deseadas, como una disminución del nivel general de talento o un desequilibrio competitivo que favorece a los equipos que mejor gestionan sus finanzas.

Los impuestos de lujo son un tipo de mecanismo de solidaridad financiera empleado en algunas ligas deportivas, principalmente en América del Norte. Se trata de una sanción que se impone a los clubes que superan un determinado límite de gasto en los salarios de los jugadores o en otros gastos. Los ingresos que se generan por el impuesto de lujo se redistribuyen entre otros clubes. Estos impuestos pueden ser una forma eficaz de promover la estabilidad financiera y

limitar las ventajas competitivas de los clubes más ricos, pero también pueden ser difíciles de aplicar y de hacer cumplir.

Por último, los pagos de paracaídas son un mecanismo utilizado en algunas ligas deportivas para proporcionar ayuda financiera a los clubes que descienden de una división superior. Los pagos de paracaídas tienen como objetivo ayudar a los clubes descendidos a mantener la estabilidad financiera y la competitividad en su nueva división, ya que reciben una mayor parte de los ingresos de la liga que los demás clubes. No obstante, los pagos de paracaídas han sido criticados por crear potencialmente un desequilibrio competitivo que favorece a los clubes descendidos y perjudicar la estabilidad financiera de los clubes más pequeños de la división inferior.

En general, los mecanismos de solidaridad financiera son una parte importante de la promoción de una competición justa y equitativa en el deporte. Cada mecanismo tiene sus propias ventajas y desventajas, y la combinación adecuada de mecanismos puede depender del contexto y de las necesidades específicas de la liga o competición en cuestión. En última instancia, el objetivo de los mecanismos de solidaridad financiera en el deporte es promover la competencia justa y ofrecer igualdad de oportunidades a todos los clubes, independientemente de sus recursos financieros.

CONTINUAR

Unidad 4.2: Distribución de los ingresos

La distribución de los ingresos es un mecanismo utilizado en muchas ligas deportivas de todo el mundo para promover la solidaridad financiera y ofrecer igualdad de oportunidades a todos los clubes participantes. El objetivo es distribuir los ingresos generados por la liga o la competición entre todos los clubes, independientemente de su tamaño o éxito financiero, con el fin de garantizar la igualdad de condiciones y fomentar la competencia (Késenne, 2006).

La distribución de los ingresos puede adoptar varias formas, dependiendo de la liga o competición específica. En algunos casos, un porcentaje fijo de los ingresos de la liga se distribuye de manera equitativa entre todos los clubes participantes. En otros, los ingresos se distribuyen en función de factores, como el rendimiento, el tamaño o el mercado. La fórmula exacta de distribución puede variar mucho y estar sujeta a cambios con el tiempo.

Una de las principales ventajas de la distribución de los ingresos es que puede contribuir a promover la estabilidad financiera entre todos los clubes participantes (Késenne, 2006). Al garantizar que todos los

clubes reciban una proporción equitativa de los ingresos de la liga, la distribución de los ingresos puede contribuir a igualar las condiciones y evitar que los clubes más ricos dominen la competición. Esto puede crear un entorno más emocionante y competitivo para los aficionados, ya que más clubes pueden competir a un alto nivel y aspirar a ganar los campeonatos.

La distribución de los ingresos también puede servir de incentivo para que los clubes inviertan en sus operaciones y compitan a un nivel más alto (Késenne, 2006). Dado que cuanto más éxito tenga un club en el campo, mayor será su participación en los ingresos de la liga, la distribución de los ingresos puede alentar a los clubes a invertir en sus planteles, en sus instalaciones y en otras áreas de su funcionamiento para mejorar su rendimiento. Esto puede traer mejores resultados para los aficionados, ya que más clubes pueden competir a un alto nivel y ofrecer un producto de calidad en el campo.

Además, la distribución de los ingresos podría contribuir a la estabilidad financiera de los clubes. Al garantizar que todos los clubes reciben una parte proporcional de los ingresos de la liga, la distribución de los ingresos puede ayudar a compensar los efectos de los cambios de la economía u otros factores externos que pueden afectar los ingresos de un club. Esto puede ayudar a que los clubes más pequeños o con menos éxito financiero sigan funcionando y eviten problemas económicos (Késenne, 2006).

La distribución de los ingresos ha atraído, naturalmente, mucha atención debido a su aplicación en algunas ligas deportivas norteamericanas. Un ejemplo es la Liga Nacional de Fútbol Americano (NFL) (Vrooman, 2020). Se sostiene que la NFL podría ser considerada una (si no la más) poderosa liga deportiva en el mundo desde el punto de vista económico, ya que ha sido la más igualitaria. En 2019, los clubes de la NFL se repartieron 8800 millones de dólares estadounidenses, que representan el 60 % del total de 14 500 millones de ingresos entre sus 32 franquicias.

La fortaleza de la NFL ha residido en la idea de una mentalidad de liga única, que se desarrolló gradualmente durante la competencia interliga de la NFL con la Liga de Fútbol Australiano (AFL) y con la rivalidad que existió entre los años 1960 y 1966. La liga fusionada que surgió de esta situación se basó en la noción colectivista de que cualquier liga deportiva era tan fuerte como su franquicia más débil (Vrooman, 2020).

Desde entonces, hemos visto que el dinero de los medios nacionales, repartido de manera equitativa, aumentó de \$47 millones anuales, cuando la AFL y la NFL se fusionaron en 1970, a \$6680 millones por temporada en virtud del contrato de derechos de retransmisión de 2014-2021.

La oposición a distribuir los ingresos, que parece ser una verdad frecuente entre estos clubes, consiste en la idea de que una reacción

individualista en los ingresos del establecimiento, provenientes de concesiones, estacionamiento, patrocinios y asientos de lujo, podría cambiar el *statu quo* de la liga. La preocupación es que la NFL, liga que antes se consideraba la más igualitaria, esté cambiando gradualmente de mentalidad (Vrooman, 2020).

Otra liga en la que podemos analizar la distribución de los ingresos es la Asociación Nacional de Baloncesto (NBA). Según el sistema de distribución de los ingresos, aplicado por primera vez en 2013/14, cada equipo de la NBA tenía que poner en un fondo común aproximadamente el 50 % de sus ingresos anuales totales, menos, por supuesto, determinados gastos, como los costos de funcionamiento de su estadio (Lorenzo, 2012). De esta forma, los equipos recibirían una asignación de ese fondo igual al salario promedio del equipo para esa temporada.

Es decir, si la contribución de un equipo al fondo común es inferior al salario promedio de los equipos de la liga, ese equipo se consideraría receptor de ingresos. Si la contribución del equipo al fondo común es superior al salario promedio del equipo, se considera que el equipo contribuye al sistema.

A la hora de calcular los resultados de los ingresos totales, se asumió que los equipos habían alcanzado ciertos límites de ingresos en función del tamaño del mercado, mientras que los equipos que contribuyen al sistema de distribución de los ingresos también

estaban protegidos hasta el punto de que las contribuciones al plan no superaran el 30 % de sus beneficios operativos totales (Lorenzo, 2012).

Los principales receptores y contribuyentes de esos nuevos sistemas se ilustran a continuación en la tabla 1.

Tabla 1: Los principales receptores y contribuyentes del sistema de distribución de los ingresos de la NBA

What It Means For Teams

NBA owners last year were given a snapshot of what the league's new revenue-sharing system could mean for individual clubs by the 2013-14 season. Following are projections for certain clubs and what they could be receiving from, or paying into, the system.*

TOP RECIPIENTS ¹	PROJECTED AMOUNT (2013-14)	TOP CONTRIBUTORS ²	PROJECTED AMOUNT (2013-14)
Memphis Grizzlies	\$22 million	L.A. Lakers	\$49 million
Indiana Pacers	\$20.5 million	New York Knicks	\$24 million
Charlotte Bobcats	\$18 million	Chicago Bulls	\$15 million
Sacramento Kings	\$18 million	Boston Celtics	\$13 million

¹ The Detroit Pistons were last in this group: a recipient, but receiving the lowest projected amount of any club, at about \$3.6 million.
² The Oklahoma City Thunder was last in this group: a contributor, but with the lowest projected amount of any club, at about \$400,000.
* According to sources familiar with the league's revenue-sharing projections.



Fuente: Lorenzo, 2012.

La distribución de los ingresos también puede presentar algunos inconvenientes. Una de las preocupaciones es que pueda desincentivar a los clubes a la hora de invertir en sus operaciones o competir a un alto nivel (Hunt, 2011). Si un club sabe que recibirá una parte proporcional de los ingresos de la liga, independientemente de su rendimiento, puede verse menos motivado a invertir en su plantel o

en sus instalaciones. Esto podría provocar una disminución de la calidad general del juego y un entorno menos competitivo para los aficionados.

Otra preocupación es que la distribución de los ingresos pueda ser difícil de aplicar y de hacer cumplir eficazmente (Hunt, 2011). La fórmula exacta de distribución puede ser compleja y estar sujeta a interpretación, y puede haber desacuerdos entre los clubes sobre lo que constituye una distribución justa de los ingresos. Además, es posible que la distribución de los ingresos no aborde todos los problemas subyacentes que conducen a las desigualdades financieras entre los clubes, como las diferencias en el tamaño del mercado o las fuentes de ingresos fuera de la liga.

A pesar de estas preocupaciones, la distribución de los ingresos sigue siendo un mecanismo importante para promover la solidaridad financiera y garantizar la igualdad de condiciones en muchas ligas deportivas de todo el mundo. La aplicación concreta de la distribución de los ingresos puede variar mucho en función del contexto, pero su objetivo general de promover la competencia justa y la igualdad de oportunidades para todos los clubes participantes sigue siendo una parte esencial del deporte moderno.

CONTINUAR

Unidad 4.3: Topes salariales

El tope salarial es un mecanismo utilizado en muchas ligas deportivas de todo el mundo para promover la solidaridad financiera y el equilibrio competitivo entre los equipos. Un tope salarial es un límite a la cantidad total de dinero que un equipo puede pagar a sus jugadores, frecuentemente establecido como un porcentaje de los ingresos totales de la liga o una cantidad fija por equipo (Késenne, 2000). El objetivo de un tope salarial es garantizar que todos los equipos tengan las mismas oportunidades de competir por campeonatos, sin importar el tamaño de su mercado o de sus recursos financieros.

Una de las principales ventajas del tope salarial es que fomenta la estabilidad financiera y la igualdad de oportunidades entre los equipos. Al limitar la cantidad de dinero que un equipo puede gastar en los salarios de los jugadores, un tope salarial puede ayudar a evitar que los equipos más ricos dominen la liga y permitir que los equipos más pequeños o con menos éxito financiero compitan a un alto nivel (Késenne, 2000). Esto puede crear un entorno más emocionante y

competitivo para los aficionados, ya que más equipos pueden competir por los campeonatos y desafiar a las potencias tradicionales de la liga.

Otra ventaja que tiene este mecanismo es que puede ayudar a promover la sostenibilidad financiera a largo plazo de los equipos. Dado que el tope salarial limita la cantidad de dinero que un equipo puede gastar en los salarios de los jugadores, puede alentar a los equipos a invertir en áreas distintas, como en infraestructuras, *marketing* y cazatalentos. Esto puede generar una mayor estabilidad a largo plazo para los equipos, ya que dependen menos de costosos jugadores estrella para impulsar su éxito (Késenne, 2000).

Un tope salarial también puede ayudar a promover la igualdad en los salarios de los jugadores, algo que puede ser beneficioso tanto para los jugadores como para los equipos. Sin un tope salarial, los equipos más ricos podrían ofrecer salarios mucho más altos que los equipos más pequeños, lo que crearía un desequilibrio importante en el mercado. Un tope salarial ayuda a igualar las condiciones, limitando la cantidad de dinero que un equipo puede gastar en los salarios de los jugadores, y esto fomenta una distribución más equitativa del talento en la liga (Késenne, 2000).

No obstante, el tope salarial también puede presentar algunos desafíos, como disuadir a los equipos de invertir en estrellas o retener a sus mejores jugadores a largo plazo. Si un equipo no puede ofrecer salarios competitivos a sus mejores jugadores, es muy probable que

estos busquen oportunidades en equipos que puedan ofrecerles salarios más altos. Esta circunstancia podría provocar, potencialmente, una disminución de la calidad general del juego y un entorno menos competitivo para los aficionados (Késenne, 2000).

Otra preocupación es que un tope salarial puede ser difícil de aplicar de manera eficaz. Puede haber desacuerdos entre los equipos sobre lo que significa una distribución justa de los recursos, y algunos equipos pueden intentar evitar el tope salarial mediante vacíos legales u otros medios. Además, un tope salarial puede no abordar todos los problemas subyacentes que provocan las desigualdades financieras entre los equipos, como las diferencias en el tamaño del mercado o las fuentes de ingresos fuera de la liga (Késenne, 2000).

A pesar de estas preocupaciones, el tope salarial sigue siendo un mecanismo importante para promover la solidaridad financiera y el equilibrio competitivo en muchas ligas deportivas de todo el mundo. Al igual que ocurre con la distribución de los ingresos, la aplicación concreta de un tope salarial puede variar mucho en función del contexto, pero su objetivo general de promover la competencia justa y la igualdad de oportunidades para todos los equipos sigue siendo una parte esencial del deporte moderno. Al limitar la cantidad de dinero que un equipo puede gastar en los salarios de sus jugadores, un tope salarial puede ayudar a garantizar que todos los equipos tengan las mismas oportunidades de competir por los campeonatos y que los aficionados disfruten de un entorno más emocionante y competitivo.

CONTINUAR

Unidad 4.4: Tope salarial en las ligas de América del Norte

Podemos comprender mejor los topes salariales si analizamos cómo se aplican en la práctica. Como ya hemos mencionado, los topes salariales son un tema controvertido en el deporte profesional. Por ejemplo, cuando se introdujeron en la Liga Nacional de Jóquey (NHL), se inició un cierre patronal que provocó la cancelación de la temporada 2004/05 de esta liga (Elitzur, 2021).

Aunque la NFL fue la primera liga profesional en introducirlos en 1994, seguida, poco después, por las ligas nacionales de baloncesto y jockey en años posteriores, sigue siendo una cuestión bastante controvertida que todavía no se ha tenido completamente en cuenta en las ligas europeas.

La NFL sostiene que el tope salarial se introdujo para hacer que la liga sea más competitiva y evitar el gasto desmedido en salarios por parte de los equipos más ricos, a diferencia de las Grandes Ligas de Béisbol, que están formadas por clubes muy ricos y muy pobres. De este modo, la NHL pretendía evitar esta desigualdad financiera, lo que sugiere

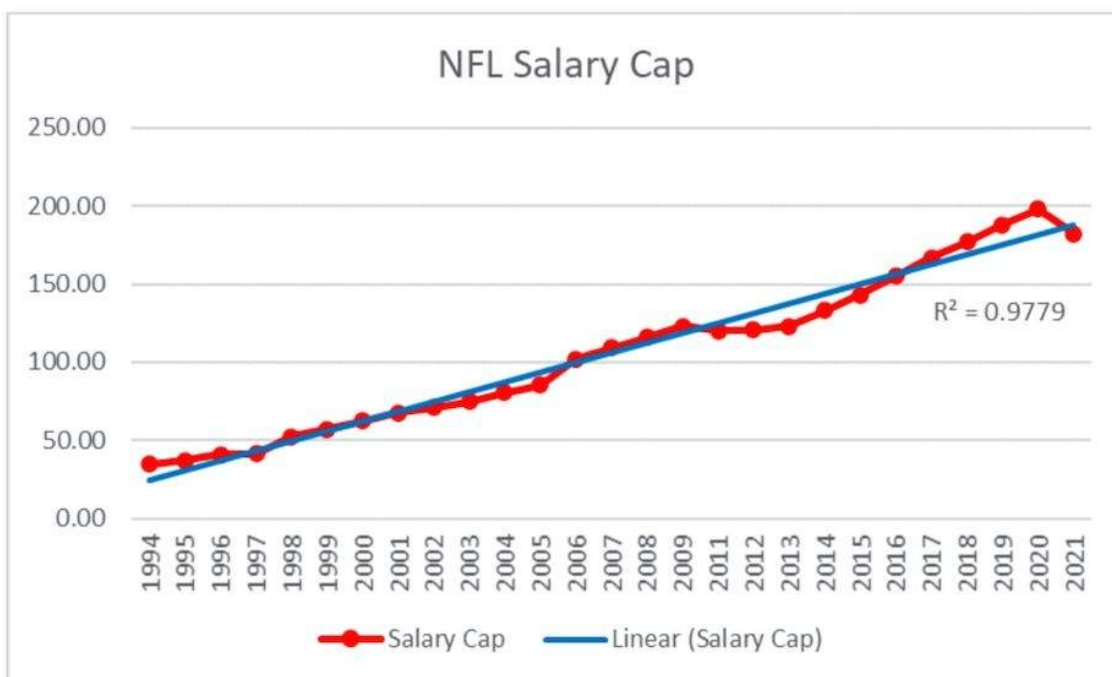
que el tope salarial sería un mecanismo de solidaridad adecuado (Elitzur, 2021).

Como se mencionó anteriormente, la NFL también utiliza la distribución de los ingresos, y ambos mecanismos convierten a la NFL en una de las ligas profesionales más “socialistas” del mundo, en la que los equipos comparten alrededor del 60 % de sus ingresos, lo que hace que incluso los equipos de mercados más pequeños puedan competir en ella (Elitzur, 2021).

El tope máximo de la NFL puede calificarse como “rígido”, ya que los equipos deben mantenerse siempre por debajo de él. Pero, como ocurre con cualquier regulación, se pueden encontrar formas de evadirla, pero no son más que la excepción a la regla. Curiosamente, la NFL también ha introducido un tope salarial “rígido”, que obliga a todos los equipos a gastar al menos un determinado porcentaje del tope máximo de la liga. Tanto el tope máximo como el mínimo están vinculados a los ingresos de la liga y se ajustan anualmente.

Hasta hace poco, el tope salarial se calculaba en el 50 % de los ingresos de la NFL (Elitzur, 2021). La siguiente figura muestra el tope salarial real de la NFL a lo largo del tiempo. Como se puede ver claramente en el gráfico, el tope salarial está aumentando.

Figura 1: La evolución del tope salarial de la NFL



Fuente: Elitzur, 2021, <http://bit.ly/3mupD0c>.

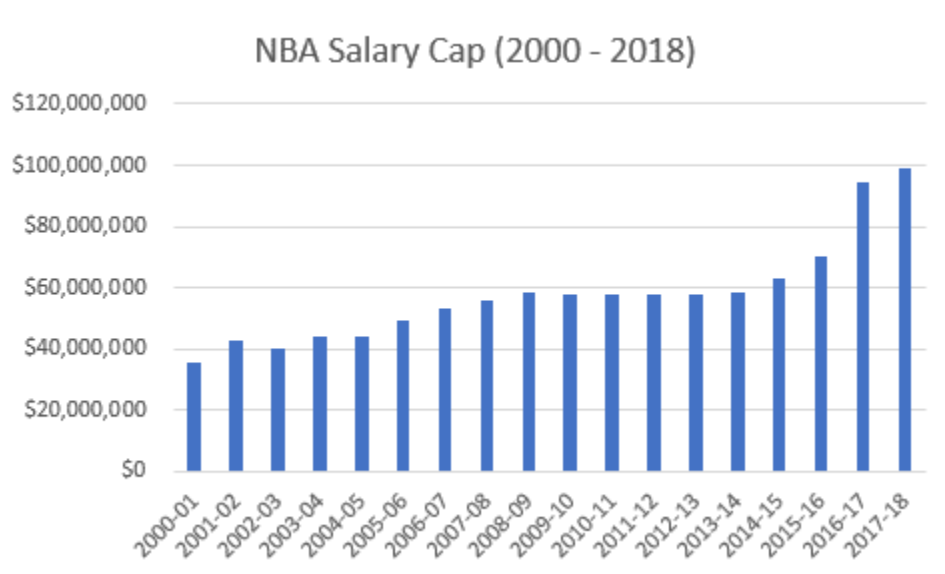
Este acuerdo no siempre ha funcionado bien. Como se muestra en el gráfico, en 2010 no había tope salarial; esto llevó a un largo cierre en 2011 que dio lugar a un acuerdo entre la Asociación de Jugadores de la NFL y la NFL (Elitzur, 2021). Este acuerdo de negociación colectiva redujo el tope salarial del 50 % de los ingresos al 47 %.

Cabe señalar que, debido a la pandemia de la COVID-19, los ingresos de la liga descendieron en 2020. Y, como resultado, el tope salarial de 2021 bajó de \$198 millones a \$182,5 millones.

Ahora bien, como ya hemos dicho, no todas las ligas tienen las mismas normas con respecto a los topes salariales. En el caso de la NBA, se está aplicando un tope salarial "flexible". Esto permite a los equipos sobrepasar el límite únicamente para contratar a sus propios jugadores con contrato vigente, a determinados jugadores experimentados, a jugadores que cobran el mínimo de la liga y a una excepción de nivel medio una vez al año. Al igual que en la NFL, sobrepasar el tope de manera ilegal es un problema grave que puede tener sanciones, como multas, suspensiones y la pérdida de selecciones de reclutamiento.

Ahora bien, lo que vemos al comparar las dos ligas es que, si bien el tope salarial de la NFL ha ido aumentando, no lo ha hecho de forma tan drástica. Y es que, si lo comparamos con el tope salarial de la NBA que podemos ver en la siguiente figura, observamos un claro salto entre las diferentes cantidades de dinero (White, 2018). De hecho, el mayor salto que vemos en el gráfico es el de 2015, cuando el tope salarial pasó de \$70 millones a \$94,1 millones. Como resultado, durante los años mostrados en el gráfico, el tope salarial de la NBA ha aumentado alrededor del 179 %.

Figura 2: El tope salarial de la NBA a lo largo del tiempo

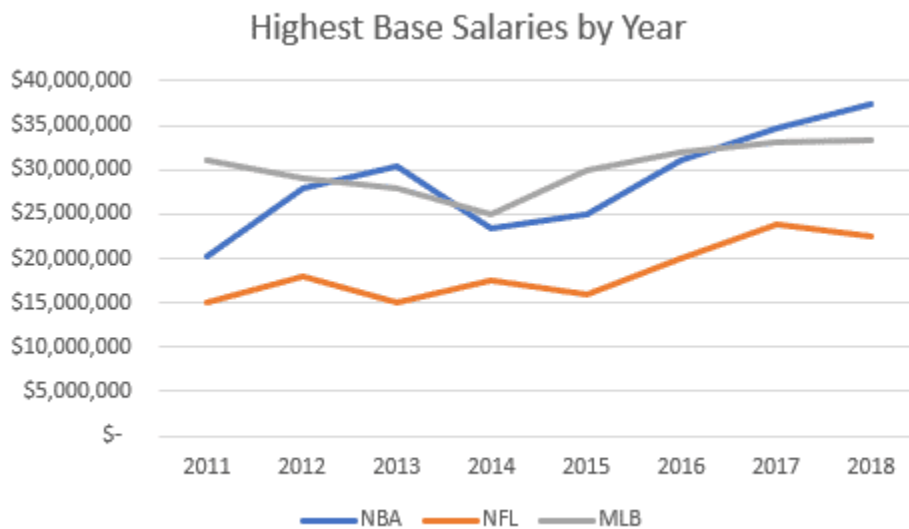


Fuente: White, 2018, <http://bit.ly/3o9tMXV>.

Si comparamos esta evolución temporal con la de la NFL, veremos que el tope salarial de esta última no aumenta tan rápidamente como el de la NBA.

La siguiente figura nos permite ver los salarios base más altos de cada año en la NBA, la NFL y las Grandes Ligas de Béisbol (MLB) (White, 2018). Esto, a su vez, nos permite apreciar mejor el enfoque más sano de los salarios y la forma en que cambian con el tiempo en la NFL, en comparación con las demás ligas que siguen sistemas diferentes en cuanto a sus mecanismos de solidaridad.

Figura 3: Salarios base más altos por año en la NBA, la NFL y las MLB



Fuente: White, 2018, <http://bit.ly/3o9tMXV>.

Aunque este gráfico es solo una indicación, se deben considerar varios otros factores al examinar estas cifras. Es importante, sin embargo, mencionar que, si bien existen argumentos a favor y en contra de los topes salariales, tal y como hemos estudiado en la sección anterior, la aplicación de mecanismos de solidaridad para ayudar a la salud financiera y a la sostenibilidad financiera de una liga, y de los equipos que la componen, parece tener éxito en el caso de la NFL, lo que potencialmente indica que podría adoptarse un ejemplo similar en otras ligas que actualmente tienen problemas con su situación financiera.

CONTINUAR

Unidad 4.5: Pagos de paracaídas

Los pagos de paracaídas son un mecanismo de solidaridad financiera destinado a apoyar a los clubes que han descendido de una liga a otra inferior. Por eso, se encuentra en los sistemas de liga abierta, como el que se ve en Inglaterra y que aplica la Liga Premier Inglesa. Estos pagos son una forma de apoyo financiero que tiene como fin ayudar a los clubes descendidos a adaptarse a las realidades financieras de jugar en la división inferior (Wilson *et al.*, 2018).

La Liga Premier es una de las ligas de fútbol más rentables del mundo, con importantes ingresos generados por derechos de retransmisión, patrocinios y otras actividades comerciales. La liga distribuye una parte de estos ingresos entre sus clubes miembros, lo que contribuye a garantizar su estabilidad financiera y a que puedan invertir en sus plantales (Wilson *et al.*, 2018).

Sin embargo, cuando un club desciende de la Liga Premier, se enfrenta a una reducción significativa de sus ingresos, y esto puede dificultar que mantenga su estabilidad financiera. Aquí es donde entran en juego los pagos de paracaídas, que proporcionan apoyo financiero a

los clubes descendidos durante un periodo de tres años y les ayuda a mantener su estabilidad financiera y a invertir en sus planteles.

Los pagos de paracaídas están diseñados para garantizar que los clubes descendidos tengan una reserva financiera durante su periodo de transición, que puede ser un momento difícil para ellos. Los pagos se calculan como un porcentaje de los ingresos por retransmisiones de la Liga Premier y se pagan durante tres años. El monto de los pagos disminuye cada año, con el 55 % de los ingresos por retransmisiones pagados en el primer año, el 45 % en el segundo año y el 20 % en el tercer año (Wilson *et al.*, 2018).









Tabla 2: Pagos de paracaídas de la Liga Premier a los clubes en la temporada 2017/18



Premier
League

2017/18

Parachute Payments to Clubs

Club Name	Equal Share	International TV	Total Payment
 Aston Villa	15,665,651	18,346,999	34,012,650
 Cardiff City	8,703,140	7,892,777	16,595,917
 Fulham	8,703,140	7,892,777	16,595,917
 Hull City	19,146,907	22,424,109	41,571,016
 Middlesbrough	19,146,907	22,424,109	41,571,016
 Norwich City	15,665,651	18,346,999	34,012,650
 Queens Park Rangers	8,703,140	7,892,777	16,595,917
 Sunderland	19,146,907	22,424,109	41,571,016
All figures in £	114,881,443	127,644,656	242,526,099

Fuente: Cooper, 2018, <http://bit.ly/3zRgTUY>.

El objetivo de estos pagos es contribuir a fomentar la estabilidad financiera y la solidaridad dentro de la industria del fútbol. Al proporcionar apoyo financiero a los clubes descendidos, la Liga Premier ayuda a garantizar que puedan mantener sus operaciones y seguir siendo competitivos en la división inferior (Wilson *et al.*, 2018).

Hay varias maneras de considerar los pagos de paracaídas como una forma de mecanismo de solidaridad financiera. En primer lugar, los

pagos contribuyen a garantizar que los clubes descendidos no queden completamente aislados de los ingresos generados por la Liga Premier. Esto es importante porque la desigualdad financiera entre la Liga Premier y las divisiones inferiores del fútbol inglés es significativa y, sin los pagos de paracaídas, los clubes descendidos tendrían dificultades para competir (Wilson *et al.*, 2018).

En segundo lugar, los pagos están destinados a ayudar a los clubes descendidos a mantener su estabilidad financiera, lo cual es importante para la salud general de la industria del fútbol. Si un club se ve obligado a cerrar por dificultades financieras, se puede producir un efecto dominó en todo el sector y puede afectar a otros clubes, jugadores y aficionados. Proporcionando apoyo financiero a los clubes descendidos, la Liga Premier contribuye a promover la estabilidad financiera del sector en general (Wilson *et al.*, 2018).

En tercer lugar, los pagos de paracaídas son una forma de garantizar que los clubes descendidos puedan invertir en sus planteles y seguir siendo competitivos en la división inferior. Esto es importante porque contribuye a fomentar la competitividad de las divisiones inferiores del fútbol inglés, lo que se puede considerar una forma de mecanismo de solidaridad financiera en sí mismo.

Si bien los pagos de paracaídas tienen sus ventajas, también existen algunas críticas al sistema. Una de las principales críticas es que los pagos crean una desigualdad de condiciones en la división inferior, ya

que los clubes descendidos tienen una importante ventaja financiera sobre los demás. Esto puede dificultar la competencia de los demás clubes y provocar una falta de diversidad en los equipos que ascienden a la Liga Premier (Wilson *et al.*, 2018).

Otra crítica a los pagos de paracaídas es que pueden crear un efecto “yoyó”, en el que los clubes ascienden y descienden rápidamente de manera consecutiva. A largo plazo, este fenómeno podría ser perjudicial para la competitividad, puesto que puede causar inestabilidad y dificultar que los clubes mantengan planteles sostenibles.

No obstante, en general, los pagos de paracaídas de la Liga Premier se pueden considerar una forma de solidaridad financiera que ayuda a mantener la salud y la competitividad de la industria del fútbol. Al proporcionar ayuda financiera a los clubes descendidos, la Liga Premier contribuye a garantizar que puedan mantener sus operaciones, invertir en sus planteles y mantenerse económicamente saludables.

CONTINUAR

Unidad 4.6: Mecanismos de solidaridad financiera en el deporte de base y aficionado

Como ya hemos dicho, los mecanismos de solidaridad en el deporte han sido objeto de debate en los últimos años. Esto se debe a que se cree que la sostenibilidad financiera está en peligro y, por ello, es importante realizar esfuerzos para aumentar la solidaridad y permitir, en ocasiones, la redistribución de los fondos. Si bien esto suele ser objeto de debate y, de hecho, de aplicación en algunos deportes comerciales, también existen mecanismos de solidaridad financiera en los deportes de base y aficionados, para ayudar a promover su salud financiera y su sostenibilidad.

En este caso, la solidaridad financiera puede adoptar distintas formas (XG FIN, 2012). Cuando la distribución de fondos se realiza entre diferentes deportes, se denomina distribución horizontal. Ese es el caso en el que los fondos se distribuyen de un deporte a otro.

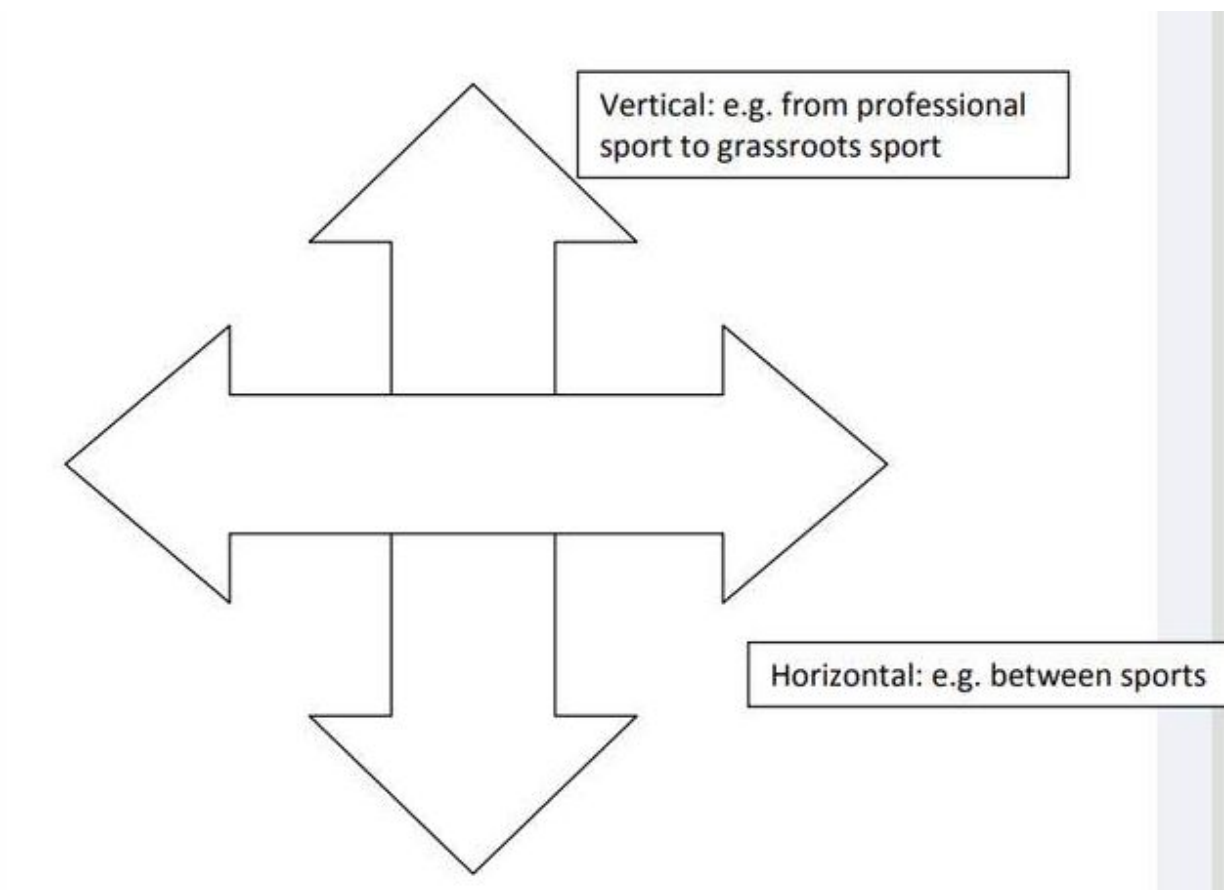
En cambio, la distribución vertical se produce cuando ocurre entre diferentes niveles de un mismo deporte. Entonces, si existe solidaridad

desde el nivel profesional o de élite hasta el nivel de base, se trata de solidaridad vertical o de distribución (XG FIN, 2012).

Curiosamente, también hemos visto mecanismos de solidaridad inversa en los que el deporte de base ayuda a financiar el deporte de élite, un tema que abordaremos más adelante en este módulo.

La siguiente figura ilustra el funcionamiento de la solidaridad vertical y horizontal.

Figura 4: Diferentes tipos de mecanismos de solidaridad



Un ejemplo de un mecanismo de solidaridad vertical es la redistribución de fondos en el fútbol europeo, como la que realiza la Unión de Federaciones Europeas de Fútbol (UEFA), el organismo regulador del fútbol en Europa. En este caso, el sistema se establece de forma que ayude al deporte de base, y la UEFA sugiere que los beneficiarios suelen ser los países europeos más pequeños y el deporte de base (XG FIN, 2012).

Se sostiene que el 60 % de los **derechos** de medios de los torneos que organizan se redistribuyen entre las federaciones nacionales. Se argumenta que este dinero se destina específicamente al fútbol de base, ya que la UEFA sugiere que se aplique un reparto equitativo, que beneficie proporcionalmente más a los países europeos más pequeños que a los más grandes de la misma región.

Otro ejemplo que podemos analizar es la redistribución de fondos dentro de los acuerdos de patrocinio en los Países Bajos (XG FIN, 2012). El fútbol de los Países Bajos ha adoptado con éxito un mecanismo de solidaridad vertical. Este sistema de solidaridad financiera existe en el fútbol del país, en el que el fútbol profesional y los patrocinadores de la selección nacional aportan 1 millón de euros al año a la financiación del deporte de base. Se trata del Plan Maestro del Fútbol Juvenil. Según este plan, se destina 1 millón de euros por año a la financiación

de infraestructuras futbolísticas, utilizadas principalmente por los clubes de base.

Además, los clubes profesionales y las divisiones de fútbol profesional de la Real Asociación Neerlandesa de Fútbol apoyan más de 100 proyectos. Otros proyectos incluyen la instalación de campos de minifútbol en todo el país, especialmente en zonas urbanas, para que niños y personas de distintos contextos sociales puedan jugar al fútbol juntos. La Real Asociación Neerlandesa de Fútbol ha invertido más de 1 millón de euros en este proyecto (XG FIN, 2012).

Los mecanismos horizontales también existen y se pueden observar en varios países de todo el mundo (XG FIN, 2012). En el caso de Portugal, por ejemplo, los grandes clubes profesionales portugueses suelen ser multidisciplinares y abarcar hasta 10 o incluso 20 deportes diferentes. Aunque no hay financiación cruzada proveniente de patrocinios o derechos de medios, otras disciplinas y clubes de base tienden a beneficiarse en gran medida de la asociación con la marca, lo que a su vez les facilita obtener patrocinios y contratos.

Por ejemplo, el Sport Lisboa e Benfica cuenta con siete equipos deportivos profesionales, que incluyen balonmano, atletismo, baloncesto, fútbol, futsal, jockey sobre hielo y otros 12 deportes aficionados o semiprofesionales, como tiro con arco, billar, canotaje, golf, yudo, natación, pesca, *rugby*, surf, tenis y triatlón. Estos deportes

más pequeños tienden a beneficiarse de la asociación general con la marca, lo que beneficia su salud financiera.

[CONTINUAR](#)

Unidad 4.7: El voluntariado como mecanismo de solidaridad

Un mecanismo de solidaridad interesante para analizar es el voluntariado. Los voluntarios son fundamentales para el deporte de base; sin embargo, como el impacto suele estar directamente relacionado con el deporte de base y su servicio, las oportunidades para los mecanismos de solidaridad se podrían percibir como limitadas (XG FIN, 2012). Si bien se puede ofrecer ayuda para eliminar las barreras de modo que el voluntariado pueda aumentar potencialmente, esto suele ser un esfuerzo más amplio y difícil.

Cabe señalar que el voluntariado en el deporte abarca una amplia gama de actividades, lo que incluye la ayuda directa en el juego y el entrenamiento, así como funciones administrativas, como miembros de comités, tesoreros, asesores jurídicos, organizadores de campañas y recaudadores de fondos.

Un mecanismo de solidaridad en el voluntariado que se podría considerar en este contexto es el uso de los grandes eventos deportivos como una estrategia para captar voluntarios y luego

ofrecer más oportunidades a nivel de base (XG FIN, 2012). Esto, a su vez, permitiría que existiera un tipo de mecanismo de solidaridad en el que los interesados y, por lo tanto, “captados” por el deporte o los grandes eventos, transfirieran este entusiasmo a un nivel de base o aficionado.

El informe de la Unión Europea sostiene que los voluntarios agregan más de 25 000 millones de euros de valor al deporte de base en toda Europa, por lo que tanto los Estados miembros como las organizaciones deportivas deberían reconocer su valor garantizando que dispongan de formación cuando la necesiten y que reciban el apoyo que precisen (XG FIN, 2012).

Un ejemplo interesante para ilustrar esto es cómo se gestionó el voluntariado en grandes eventos en los Juegos de la Mancomunidad de Mánchester (XG FIN, 2012). Manchester Event Volunteers se puso en marcha en el marco de un proyecto específico y cuidadosamente diseñado para utilizar el éxito del Programa de Voluntariado de los Juegos de la Mancomunidad, aprovechando el compromiso y el entusiasmo de los voluntarios que participaron en los juegos. Luego, se invitó a los participantes activos de los juegos a unirse a una nueva base de datos para poder contactarlos en futuros eventos.

Además, se creó un sistema de prestación de servicios basado en el programa de voluntariado previo, que consistía en contactar a los proveedores de alcance en la zona donde se realizaron los

Juegos de la Mancomunidad, en el noroeste de Inglaterra. El objetivo era ayudar a personas desfavorecidas a beneficiarse del desarrollo de habilidades y confianza obtenidas a través del voluntariado, así como de la formación que recibieron (XG FIN, 2012).

Debido a que se consideraba una posible vía hacia el empleo, esto atrajo financiación del Fondo Social Europeo, del Presupuesto Único de Regeneración y del Fondo de Renovación Vecinal, así como del Consejo de Aprendizaje y Habilidades. Este fue un programa muy exitoso, con múltiples efectos sociales e incluso financieros y convirtió el voluntariado en un mecanismo de solidaridad exitoso para el deporte aficionado y de base (XG FIN, 2012).

CONTINUAR

Unidad 4.8: Política del gobierno y loterías

El uso de loterías del gobierno como mecanismo de solidaridad financiera para el deporte de base y aficionado es un aspecto interesante de la política deportiva que ahora abordaremos.

En el caso de la Unión Europea, los Estados miembros utilizan las loterías para ayudar a financiar el deporte en los niveles inferiores de competición (XG FIN, 2012). Se estima que se invierten 2100 millones de euros a través del gobierno mediante loterías y gravámenes sobre loterías, mientras que se invierten 110 millones de euros directamente en el deporte a través de gravámenes legales. De los ingresos anuales que recibe el sector de las apuestas privadas y públicas, se registra que 3400 millones de euros se destinan al deporte de élite y de base.

En cuanto a los ingresos generados por las loterías y la parte de ese dinero que se destina realmente al deporte de base, se observan diferencias en los distintos países del mundo. La distribución de este dinero también se realiza a través de diferentes mecanismos en cada país.

Aunque existen estas diferencias, vale la pena analizar algunos ejemplos de buenas prácticas, como el caso de Finlandia y su redistribución del dinero a través de las federaciones deportivas nacionales (XG FIN, 2012). En Finlandia, el 75 % de la financiación del deporte por parte del gobierno central se destina al deporte de base. No existe un sistema centralizado de asignación de ingresos gestionado por el propio movimiento deportivo, sino que la Federación Finlandesa de Deportes administra y redistribuye, ocasionalmente, los ingresos asignados por el Ministerio para fines especiales, como la contratación de jóvenes en el sector del deporte. Las condiciones, por supuesto, dependen de cada caso; no obstante, la cantidad de dinero distribuida a los deportes de base y aficionados a través de la lotería nacional se considera uno de los mejores ejemplos.

En Francia, donde los juegos de azar en línea están abiertos a operadores privados, también vemos un ejemplo interesante de política pública que aplica mecanismos de solidaridad financiera en el deporte (XG FIN, 2012). Los operadores privados en línea deben tener un acuerdo expedido por la autoridad reguladora independiente encargada del juego en línea en Francia. Como parte del acuerdo, existe una tasa del 1,8 % que va al fondo central del Centro Nacional para el Desarrollo del Deporte y se debe distribuir entre el deporte de base, mientras que el 1 % se destina a los organizadores de los deportes en los que se hacen las apuestas. Este mecanismo permite que los deportes aficionados y de base también se

beneficien económicamente, no solo de los juegos de azar nacionales, sino también de los proveedores privados.

CONTINUAR

Unidad 4.9: Mecanismos de solidaridad inversa

Como ya comentamos en uno de los módulos anteriores, actualmente, los mayores ingresos de la mayoría de los clubes de base siguen siendo las cuotas de membresía. Estos ingresos se destinan al mantenimiento de las instalaciones, a los entrenadores, a la compra de material y a cubrir los principales gastos que surgen de la práctica de un deporte.

Sin embargo, cualquier club deportivo necesita generar ingresos para poder pagar también las cuotas de afiliación al organismo regulador nacional representativo. De hecho, esto sugiere que existe un mecanismo de solidaridad inversa, en el que un club de base termina financiando al organismo regulador nacional y, en consecuencia, también al deporte de élite (XG FIN, 2012).

Por lo tanto, se podría decir que los clubes aficionados y de base deberían ser beneficiarios netos de las cuotas de afiliación que pagan. En otras palabras, los servicios prestados por los organismos reguladores, como los seguros, el asesoramiento jurídico y el apoyo a las infraestructuras, deberían valorarse por encima de las cuotas

pagadas. En resumidas cuentas, los clubes aficionados y de base deberían recibir más valor que el costo de la afiliación (XG FIN, 2012). De lo contrario, nos encontramos ante un caso de un mecanismo de solidaridad inversa, en el que un club aficionado termina financiando el deporte de élite o comercial sin recibir lo suficiente por sus contribuciones.

Este ha sido un asunto ampliamente debatido en la política deportiva, para garantizar que se eviten los mecanismos de solidaridad inversa, con el fin de proteger mejor la salud financiera y la sostenibilidad del deporte aficionado y de base.

Resumen

En este módulo nos enfocamos en los mecanismos de solidaridad y en la aplicación de políticas. Primero, analizamos los mecanismos de solidaridad en los deportes comerciales, observando la distribución de los ingresos, los topes salariales y los pagos de paracaídas. Luego, abordamos los mecanismos de solidaridad en el deporte de base y aficionado, en los que examinamos el voluntariado y la financiación de la lotería y la política del gobierno, antes de profundizar en los mecanismos de solidaridad inversa en el deporte.

Resumen del curso

En este curso sobre las fuentes de financiación y los mecanismos de solidaridad, nos enfocamos en la ecuación principal de ingresos menos gastos, igual a beneficios o pérdidas.

Por este motivo, en el primer módulo estudiamos las fuentes de financiación del deporte y prestamos especial atención a cómo se financia el deporte comercial. En el segundo módulo, nos centramos en el sistema moderno de financiación central y en el apoyo del gobierno al deporte, para demostrar tanto cómo se financia el deporte que no es comercial como la función del gobierno en la financiación del deporte y de las infraestructuras deportivas en general.

En el módulo tres, vimos la segunda y tercera parte de la ecuación. Por lo tanto, nos centramos en la mala gestión financiera y la deuda en el deporte, y analizamos el hecho de que los ingresos generados por el deporte a menudo no se corresponden con sus gastos, lo que lleva a que se generen y acumulen deudas.

Por último, en el cuarto módulo, estudiamos los mecanismos de solidaridad y la aplicación de políticas destinadas a ayudar al deporte comercial y no comercial a gestionar mejor, o a mejorar su situación y su salud financieras a lo largo del tiempo.

CONTINUAR

Referencias

Cooper, B. (mayo de 2018). Latest Premier League parachute payments reveal size of challenge facing Nottingham Forest. *Notting Hampshire Live*.
<https://www.nottinghampost.com/sport/football/latest-premier-league-parachute-payments-1578384>.

Elitzur, R. (2021). NFL and NHL salary caps have worked out well for players. *The Conversation*. <https://theconversation.com/nfl-and-nhl-salary-caps-have-worked-out-well-for-players-165739>.

Hunt, J. R. (2011). To share or not to share: Revenue sharing structures in professional sports. *Tex. Rev. Ent. & Sports L.*, (13), 139.

Késenne, S. (2000). The impact of salary caps in professional team sports. *Scottish journal of political economy*, 47(4), 422-430.

Késenne, S. (2006). Competitive balance in team sports and the impact of revenue sharing. *Journal of Sport Management*, 20(1), 39-51.

Litvishko, O. V., Vysotskaya, T. P., Bodrov, I. M., Nosov, S. M. y Buyanova, T. V. (2019). Ways to improve efficiency of professional sports financing mechanisms. *Theory and Practice of Physical Culture*, (9), 34-34.

Lorenzo, T. (2012). Grizzlies project to be the top recipients of NBA's new revenue-sharing system in 2013-14. *The Grizzly Bear Blues SBNation*.

Vrooman, J. (2020). Revenue Sharing: Quest for Certainty. *Vanderbilt University*. <https://my.vanderbilt.edu/vrooman/2020/06/revenue-sharing-the-perfect-portfolio/>.

White, D. (2018). Is the NBA Salary Cap Getting Out of Hand? *Samford University*. <https://www.samford.edu/sports-analytics/fans/2018/Is-the-NBA-Salary-Cap-Getting-Out-of-Hand>.

Wilson, R., Ramchandani, G. y Plumley, D. (2018). Parachute payments in English football: softening the landing or distorting the balance? *Journal of Global Sport Management*, 3(4), 351-368.

XG FIN. Expert Group on Sustainable Financing of Sport. (2012). Strengthening financial solidarity mechanisms within sport. *European Commission*. <https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/documents/xg-fin-201211-deliverable.pdf>.

CONTINUAR