

Efectos Económicos del Deporte

Juan Francisco Gutiérrez Betancur

Docente Universidad de Antioquia
Instituto Universitario de Educación Física

Desde hace algún tiempo las diferentes disciplinas que investigan al deporte han estudiado de manera sistemática la competición, el entrenamiento, la organización, la historia, los deportistas - desde sus concepciones social y biológica - y otra áreas de la actividad deportiva. Pero hasta ahora son pocos los autores que se han referido a tratar al deporte como un factor económico, es decir como impulsor del desarrollo y aportante del producto interno bruto de un país.

Desde el desarrollo del deporte moderno (olimpismo), éste se consideró alejado de cualquier posibilidad enmarcada dentro del mundo económico. Los ideales del amateurismo, las directrices publicitarias (muy restrictivos de la época) y la concepción de la organización deportiva como tal, limitaban la valoración económica.

"Hasta entrados los años ochenta estaba mal visto, e incluso prohibido, ganar dinero desde el deporte. Jim Thorpe perdió la medalla de oro que había ganado en los Juegos Olímpicos de 1912, después de haber recibido dinero por un partido de béisbol. Cuando en la camiseta, por ejemplo, de una estrella de fútbol se podía distinguir la marca del patrocinador, debía cambiarse antes de la conexión en T.V., para así evitar publicidad estática..." (Heineman, Klaus. Introducción a la economía del deporte. Paidotribo, Barcelona, 1998).

Bajo estas características, el deporte amateur fue designado como el ideal, inclusive otorgando carácter de *status* cuando éste se disponía a desarrollar una actividad no productiva y sin objetivos, como el caso del tenis y el golf en la aristocracia inglesa.

Otras restricciones también marcaron pautas para no darle una connotación económica al deporte. Es el caso de las mismas asociaciones deportivas, las cuales evitaron que se produjera una expansión del mercado para controlar así el deporte. Las Federaciones Internacionales y el mismo Comité Olímpico Internacional (COI) eran los máximos responsables de las reglas y de la organización de campeonatos nacionales o internacionales y decidían quienes participaban o no. Sin embargo, surgió la denominada 'colonización del mercado' - traída con la revolución industrial -, donde no sólo se traspolaban los modelos

industriales, sino también toda la dinámica social y cultural de los países colonizadores (es el caso del fútbol de los ingleses, del rugby, del mismo tenis. Su llegada a América va de la mano con el desarrollo industrial en los Estados Unidos) permitió, de alguna manera, potenciar algunas relaciones del deporte con la economía:

▣ **Relaciones de tipo ideológico**, que se dan en consonancia a las formas de pensamiento deportivo (deportividad, juego limpio).

▣ **Relaciones de cooperación**, que se dan cuando el deporte y la economía persiguen los mismos intereses y que se materializan en la creación de nuevos productos, la apertura de mercado y el patrocinio.

▣ **Relaciones de transferencia**, que se dan cuando se obtienen beneficios por aportes, por impuestos, por generación de empleo, y

▣ **Relaciones de regulación**, que se dan cuando se establecen obligaciones y derechos que determinan el desarrollo de las actividades económicas en el deporte (legislación para la venta de deportistas).

Este conjunto de relaciones ha posibilitado una nueva dinámica, la que a su vez trae consigo unos efectos económicos (entendidos éstos como el conjunto de bienes y servicios que se desarrollan para la satisfacción de necesidades y la distribución equitativa de sus resultados operacionales en una comunidad) en el desarrollo de los Juegos Olímpicos.

Estos efectos van más allá de los explícitamente monetarios, su análisis está enmarcado por los mismos objetivos que se traza una organización como el COI, donde confluyen intereses políticos, financieros y sociales, entre otros, pero que, en última instancia, corresponden a los resultados donde se valora la relación costo-beneficio.

Cada Comité Olímpico organizador sólo calcula los costes para la realización de los juegos, no los gastos de inversión y consumo, que por ser necesarios deben realizarse; es decir, la organización olímpica no asume la infraestructura, seguridad, administración y planificación entre otros, estos son asumidos por el Estado, quien, en consecuencia y como contraprestación, queda con unas instalaciones y una infraestructura adecuada para el desarrollo deportivo y turístico, entre otros, de dicho país.

De igual forma, se generan impactos como la disminución del turismo habitual, por el gran alboroto que se crea con el aumento de precios.

Se da prioridad a una infraestructura deportiva y sus anexos sobre otros proyectos requeridos, previo al otorgamiento de una sede. Los alquileres y precios de los terrenos se disparan, el presupuesto en organismos de seguridad y apoyo se multiplican; sin embargo, todo este torrencial movimiento trae

consigo un importante beneficio monetario externo representado en el incremento y desarrollo de la industria hotelera, restaurante y otros sectores de la industria turística.

El Estado, a su vez, obtiene grandes beneficios a causa de una mayor recaudación de impuestos. Por último, la población local es la mayor beneficiaria al disfrutar de un espectáculo, no sólo el de los juegos en sí, sino el de toda la parafernalia que implica el desarrollo de cualquier feria en cualquier lugar. Los Juegos Olímpicos pueden aumentar el sentido de pertenencia de una población a su localidad, produciendo un sentimiento de orgullo por ser los organizadores del evento deportivo más grande del mundo.

Otro desarrollo importante que genera el engranaje olímpico son los medios y la tecnología en comunicaciones, pues se tiene que disponer de estos para servir el espectáculo a más de tres mil millones de televidentes de todo el mundo. El efecto de la imagen aumenta el turismo y el atractivo para la industria. Como efectos macroeconómicos se resaltan la generación de empleo, el desarrollo de la construcción y el desarrollo tecnológico.

De igual forma, pasado el evento, se valora los impactos negativos como son el incremento de los precios y los costos de producción, y el aumento en los intereses financieros (pues muchos de estas inversiones se financian mediante créditos). La misma competitividad interna baja. Surgen problemas medio ambientales generados por el ruido, la inseguridad, el hacinamiento social ocasionado por el desplazamiento de turistas a ciudades no planificadas para ello.

Sin embargo y como idea final, son más los aspectos positivos que los negativos, que convierten al mundo olímpico en un botín para inversión financiera, económica y social, anhelado para el desarrollo de cualquier país de nuestro dinámico mundo.

Bibliografía :

D.N.P. Planeación y desarrollo. Estudios Macroeconómicos, 1999.

Klauss, Heinemann. Introducción a la economía del deporte.

Gutiérrez B., Juan Francisco. Gerencia sostenible en la empresa deportiva. U. de A. 2.000.

Gutiérrez B., Juan Francisco. Fundamentos de Administración Deportiva. U. de A., 1999.

Maestre Sancho, Juan A. La gestión del deporte municipal. Inde, 19996.

El Libro Blanco del Deporte. C.S.D. (España), 1999.