

BALANCE COMPETITIVO EN LA LIGA BBVA: UNA VISIÓN ECONÓMICA A TRAVÉS DE RATIOS DE CONCENTRACIÓN

Ángel Barajas Alonso¹ y Patricio Sánchez Fernández²

¹ Facultad de CC. Empresariales y Turismo.
Universidad de Vigo.
Campus Universitario.
32004 OURENSE
Email: abarajas@uvigo.es

² Facultad de CC. Empresariales y Turismo.
Universidad de Vigo.
Campus Universitario.
32004 OURENSE
Email: patricio@uvigo.es

RESUMEN

Las características particulares y específicas de una competición deportiva son puestas de manifiesto cuando se analiza desde un punto de vista económico. De esta manera, lo que resultaría una situación privilegiada (el monopolio) en cualquier otro tipo de mercado no lo es así en el deporte: los equipos necesitan competidores y cuanto más fuertes mejor.

Por ello los análisis de concentración a través de diferentes ratios cumplen un papel relevante cuando se estudian estas competiciones, tanto desde una perspectiva de los ingresos como de los rendimientos deportivos. Con esta finalidad se estudia una de las principales ligas mundiales: la Liga BBVA española empleando datos de tres temporadas completas.

Los resultados muestran una relevante falta de equilibrio competitivo en la Liga que puede hacer incluso peligrar el futuro de algunos clubes.

Palabras clave: balance competitivo, ratios de concentración, Liga BBVA

1. INTRODUCCIÓN

Neale (1964) puso de manifiesto que la economía de los deportes profesionales es "peculiar"¹. En este sentido, el análisis económico tradicional establece que un mercado sin competencia es el mejor escenario posible para una empresa. Sin embargo, en el deporte profesional, los competidores son necesarios para ofrecer el producto (liga, torneos, etc.).

La incertidumbre en el resultado de una competición es parte fundamental de su atractivo. Así pues, las competiciones deportivas regulares (las ligas) estarán mejor si presentan un mayor equilibrio competitivo. Si el equilibrio competitivo en una liga es bajo, resulta evidente que el interés de los aficionados en los equipos más débiles caerá y, eventualmente, también caerá el interés de los aficionados por los equipos más fuertes. Por lo tanto, un mayor equilibrio de la competencia debería dar lugar a una mayor demanda, en igualdad de condiciones (Humphreys, 2002).

¹ Aceptación que coincide también con la expresión original en inglés "peculiar".

El equilibrio competitivo no es un concepto fácil ni en su definición y, particularmente en su medida. Éste aparece desde el principio de la economía del deporte en el artículo seminal de Rottemberg (1956) y desde entonces ha sido objeto de atención en la literatura especializada. Consecuencia de este hecho, existen diferentes definiciones y formas de medirlo². García y Rodríguez (2007, 173) sugieren que "existe equilibrio competitivo cuando al comienzo de la liga todos los equipos tienen posibilidades reales de clasificación para la Copa UEFA y / o descender a la segunda división".

No obstante, el equilibrio competitivo es un concepto más amplio que puede tener varias interpretaciones, como la cercanía de la competición en una liga de más de una temporada o la continuidad del funcionamiento de una temporada a otra (Goossens, 2006).

Esta comunicación toma como referencia el trabajo de Espitía y García (2009). Estos autores presentan el nivel de competencia en las cinco principales ligas de fútbol de Europa: España, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. Con esta finalidad, usan algunas herramientas comunes en economía industrial con el fin de comprobar el equilibrio en esas ligas. Algunas de estas herramientas se han aplicado aquí, pero comprobar el equilibrio competitivo desde la óptica deportiva y nivel competitivo desde el punto de vista económico.

2. DATOS Y METODOLOGÍA

En el presente trabajo se toma como referencia la Primera División de la Liga de Fútbol en España, actualmente conocida como Liga BBVA. Se pretende analizar las diferencias en el equilibrio competitivo y la concentración en términos de actividad económica. La idea principal consiste en comparar si la desigualdad de ingresos está relacionada con el desequilibrio deportivo.

La base de datos incluye los datos económicos y deportivos de los clubes de fútbol que militaban en la Liga BBVA durante las temporadas 2006/07 a 2008/09 (3 temporadas completas).

Para el estudio, la ratio de concentración se ha estimado según la siguiente fórmula:

$$C_m = \sum_{i=1}^m s_i$$

Donde S_i representa la cuota de mercado del agente i .

C_1 refleja la cuota de mercado del líder (también se representa por CL). Por otra parte, C_4 recoge la concentración de los cuatro primeros agentes en el mercado. Se trata éste de un aspecto relevante para el caso de la liga de fútbol española ya que los cuatro primeros clubes de la Liga se clasifican para la principal competición de ámbito europeo de la temporada siguiente (la *UEFA Champions Ligue – UCL*).

Además, como consecuencia de que F.C. Barcelona y Real Madrid C.F son los clubes dominantes tanto en la competición y como desde un punto de vista económico (presupuestario, ingresos, etc.), se ha optado por estimar también para este análisis el coeficiente conjunto de concentración del Real Madrid y Barcelona juntos.

A partir de estos datos se ha procedido a comparar la ratio de concentración con el valor teórico si la distribución de los puntos en el caso de que ésta hubiese sido homogénea.

El índice Herfindahl-Hirschman da una idea del grado de concentración en una industria. Así, un valor cercano a 1 de este índice señala una situación de monopolio mientras que el valor 0 significaría infinitos agentes en el mercado. Se calcula de la siguiente manera:

² Véase, por ejemplo Szymanski (2001) o Zimbalist (2002)

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

donde s_i es la cuota de mercado del club i en el mercado, y n es el número de clubes. En el caso de la Liga BBVA el número de clubes es de 20. El índice se ha calculado para el rendimiento deportivo teniendo en cuenta los puntos alcanzados por cada club al final de la temporada en lo que respecta a los puntos totales de la totalidad (Hp). También se ha estimado para la cifra de ingresos³ (Hr).

El análisis ha sido complementado con la elaboración de un factor de distancia (*DFP en el caso de puntos y DFR en el caso de ingresos*), que compara la distancia de los resultados del club i por encima del mínimo del rango máximo de variación. Como consideración de la predominancia económica se ha optado por la variable de ingresos al ser ésta un buen indicador del mismo. De esta manera para el rendimiento deportivo la expresión sería la siguiente:

$$DFP_i = (Puntos_i - m)/(M - m)$$

Donde:

M = Puntos obtenidos por el ganador

m = puntos alcanzados por el último calificado.

La expresión de los ingresos es la siguiente:

$$DFR_i = (Ingresos_i - m) / (M - m)$$

Donde:

M = Margen máximo

m = mínimo de ingresos.

El índice de estabilidad (SI) mide la evolución promedio de la cuota de mercado de un agente en particular en el mercado entre dos períodos consecutivos. Debe hacerse constar que, en este caso, los clubes descendidos tienen que ser excluidos del cálculo de este índice. Su expresión es:

$$SI = 1/2 \sum_{i=1}^n |s_{i2} - s_{i1}|$$

Finalmente, se ha llevado a cabo un análisis de correlación con el fin de establecer la relación entre la cuota de mercado teniendo en cuenta el rendimiento deportivo y los ingresos.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La ratio de concentración en el fútbol español es mucho mayor cuando la variable analizada es ingresos. Además, la concentración de los ingresos está aumentando fuertemente. En 2009, sólo dos clubes, el Barcelona y el Real Madrid alcanzaron más del 50% de la cuota de mercado.

La Comisión Europea considera que existe una posición dominante cuando la cuota de mercado de una empresa es del 40% al 45% (o superior). Del 50% al 80% de la cuota de mercado que podría

³ Los ingresos de explotación, incluyendo las ventas de entradas de día, los abonados, los derechos de televisión y publicidad.

considerarse un mercado concentrado medio o un oligopolio. La paradoja surge porque el negocio del deporte se basa en la competencia y se necesitan competidores a fin de crear el producto.

Desde la perspectiva del rendimiento deportivo medido en puntos, la ratio de concentración no es tan alta, pero ello es debido al hecho de que los clubes compiten entre ellos, van a conseguir puntos (incluso perdiendo) y el ganador tiene una cantidad limitada de puntos para ganar.

	C_L		C_4		$C_{RM\&B}$	
	Puntos	Ingresos	Puntos	Ingresos	Puntos	Ingresos
2009	8.2%	26.7%	28.6%	63.3%	15.6%	50.9%
2008⁴	8.1%	27.8%	25.1%	60.7%	14.4%	47.2%
2007	7.3%	27.7%	25.3%	60.7%	14.6%	47.4%

Tabla 1: Ratios de concentración deportivos y económicos en la Liga BBVA

Realizando la comparación de la ratio con el valor ideal cuando todos los clubes obtuviesen los mismos puntos (por ejemplo, en el caso de que cada club ganase todos los partidos de casa y, por tanto, ninguno fuera) e, igualmente, los ingresos se dividiesen por igual, el valor de la concentración del líder es 1,65 veces el ideal cuando se habla de puntos y 5,33 cuando la referencia es el ingreso.

Este hecho pone de manifiesto que la concentración de los ingresos es considerablemente mayor que en el rendimiento deportivo (casi cuatro veces superior).

Por otra parte, tal y como se desprende del estudio realizado, cabe destacar el hecho de que la concentración de los ingresos para C_4 y $C_{RM\&B}$ haya aumentado en más de 3 puntos en el año 2009. Este aumento es de casi un 5% en el indicador C_4 y más de un 7% (7,8%) en el $C_{RM\&B}$.

El índice de concentración de la masa salarial en 2009 fue de 21,4% para el líder, el 56,5% (C_4) y 41,4% ($C_{RM\&B}$). Esta circunstancia significa que la concentración de los salarios es alta entre los clubes más exitosos, si bien es considerablemente más baja que la concentración de los ingresos. Esto implica que el resto de los clubes está haciendo un mayor esfuerzo con el fin de mejorar su rendimiento en el terreno de juego, pero con menos capacidad de generar ingresos. Esta situación traerá problemas financieros para estos clubes.

	H_p	H_r
2009	0.054	0.148
2008	0.054	0.149
2007	0.053	0.134

Tabla 2: Índice de Herfindahl-Hirschman para rendimiento deportivo e ingresos

El Índice de Herfindahl-Hirschman muestra que el grado de concentración es más elevado cuando se consideran los ingresos. De hecho, parece que es muy estable durante el período considerado. El valor obtenido es muy bajo debido a la máxima igualdad en la competición o en la participación en los ingresos el valor es 0,05. Las características del negocio del deporte hacen que este indicador no sea muy útil para su análisis. Sin embargo, es útil para establecer comparaciones.

El índice de estabilidad para el rendimiento deportivo (PSI) y los ingresos (RSI) muestran un alto grado de estabilidad de una temporada a la siguiente. La estabilidad máxima tendría un valor de 0 y la inestabilidad máxima sería 1. Esto significa que la evolución de la cuota de mercado es suave con una cuota similar entre agentes a lo largo de estas temporadas. Esta circunstancia implica que será difícil cambiar la tendencia de la cuota de mercado entre los clubes de la posibilidad de conseguir puntos y para generar ingresos.

⁴ El coeficiente de concentración de los ingresos se ha calculado sin los datos del Levante UD.

Índice de Estabilidad (09-08)		Índice de Estabilidad (08-07)	
<i>PSIi</i> =	0.059	<i>PSIi</i> =	0.074
<i>RSIi</i> =	0.055	<i>RSIi</i> =	0.051

Tabla 3: Índice de Estabilidad para rendimiento deportivo e ingresos

Existe un alto grado de correlación entre la cuota de mercado de los puntos ganados y la cuota de mercado de los ingresos. Esto está en la línea de lo demostrado por Szymanski y Kuypers (1999) para el caso del fútbol inglés.

Correlación	
2009	0.80
2008	0.68
2007	0.71

Tabla 4: Correlación entre cuota de mercado de rendimiento deportivo y de ingresos

Como conclusión, podemos afirmar que existe una brecha en la cuota de mercado de los ingresos de los clubes más ricos y el resto. Esto significa que, incluso cuando los indicadores de concentración en el rendimiento deportivo no muestran un gran desequilibrio, estos tienden a aumentar. Por otra parte, el esfuerzo en gasto en jugadores (personal) que el resto de los clubes tienen que realizar con el fin de mantener el equilibrio de la competencia aumentará sus dificultades financieras. Por último, tal y como fue puesto de manifiesto en la introducción, como el negocio del fútbol se basa en la competición entre agentes implicados, este efecto puede afectar también a los clubes más ricos.

REFERENCIAS

- Dobson, S.M. and Goddard, J.A. (2001). *The economics of football*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Espitia, M. and García, L. (2009). “Estructura competitiva de las 5 mayores ligas europeas de fútbol” en *I Congreso Hispanoamericano de Economía del Deporte*. Gijón, España.
- García, J. and Rodríguez, P. (2007). “Spanish football: Competitive Balance and the Impact of the UEFA Champions League” en *Governance and competition in professional sports leagues*, Rodríguez, Késenne & García (Ed.). Universidad de Oviedo.
- Goossens, K. (2006). “Competitive balance in European football: Comparison by adapting measures: National measure of seasonal imbalance and top 3” en *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, 2(2), 77–126.
- Humphreys, B. (2002). “Alternative measures of competitive balance” in *Journal of Sports Economics* 3, 133-148.
- Neale, W. (1964). “The peculiar economics of professional sports” en *Quarterly Journal of Economics*, 78, 1-14.
- Szymanski, S. & Kuypers, T. (1999). *Winners and Losers: The Business strategy of Football*. Penguin, Harmondsworth.
- Szymanski, S. (2001). “Income inequality, competitive imbalance and the attractiveness of team sports: some evidence and a natural experiment from English soccer” en *Economic Journal* 111, F59-F84.
- Zimbalist, A. (2002). “Competitive balance in Sports Leagues. An introduction” en *Journal of Sport Economics* 3, 111-121.