



**Universidad**  
Zaragoza

# Trabajo Fin de Grado

Un estudio sobre los salarios en el deporte profesional en el  
marco de la Teoría de la Agencia

Understandings wages in professional sports in the  
framework of Agency Theory

Autor:

**Javier Banqueri Fabana**

Director:

**D. Fernando Arbués García**

Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo / Universidad de Zaragoza

Curso 2020-2021

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>2. TEORÍA DE LA AGENCIA. PRINCIPAL Y AGENTE</b> .....	9
2.1 POSIBILIDAD DE UNO O VARIOS AGENTES FRENTE A UN PRINCIPAL .....	11
2.2 APLICACIÓN DE LA TEORIA DE LA AGENCIA EN EL MERCADO DE FICHAJES DEPORTIVOS .....	11
2.3. EXPLICACION DE LA TEORIA DE LA AGENCIA FUERA DEL MERCADO DEPORTIVO .....	14
<b>3. RETRIBUCIÓN SALARIAL Y DEPORTISTA PROFESIONAL</b> .....	15
3.1 ¿QUÉ ES LA RETRIBUCIÓN?.....	15
3.2 ¿QUÉ ES EL SALARIO BASE? .....	15
3.3 ¿QUÉ SON LOS COMPLEMENTOS? .....	16
3.4 ¿QUÉ ES UN DEPORTISTA PROFESIONAL? .....	16
3.5 DEPORTISTAS PROFESIONALES EN EUROPA.....	16
3.6 LAS RELACIONES LABORALES EN EL DEPORTE PROFESIONAL EN ESPAÑA.....	18
3.7 PECULIARIDADES CONTRACTUALES DE LOS CONTRATOS DE FÚTBOL PROFESIONAL .....	19
<b>4. LA SINGULARIDAD CONTRACTUAL DE LAS LIGAS DEPORTIVAS AMERICANAS</b> .....	20
4.1 “SALARY CAP” O LÍMITE SALARIAL .....	20
4.2 IMPUESTO DE LUJO O “LUXURY TAX” .....	20
<b>5. ATP: FUNCIONAMIENTO Y GRATIFICACIONES EN EL TENIS PROFESIONAL</b> .....	25
5.1 HISTORIA Y ASPECTOS PRINCIPALES .....	25
5.2 PUNTUACION Y FORMA DE COMPETICIÓN .....	26
5.3 GRATIFICACIONES DEPORTIVAS Y EXTRADEPORTIVAS .....	28
5.4 COMPARATIVA SALARIAL ENTRE EL CIRCUITO MASCULINO Y FEMENINO (ATP VS WTA) .....	30
<b>6. CONCLUSION</b> .....	33
<b>7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	35

Ha sido un largo trayecto, pero he tenido la suerte de que a mi lado han estado grandes personas.

Quiero agradecer la realización del presente trabajo fin de grado a mis padres, por darme una educación deportiva ejemplar y que prometo compartir allá donde vaya.

A mis profesores de carrera, que me habéis dado toda la base en la que apoyarme en estos estudios.

Dr. Fernando Arbués, muchas gracias, por compartir conmigo sus conocimientos, por su paciencia, su interés y dedicación, tanto personal como profesional, que han hecho realidad este proyecto.

## **RESUMEN**

La economía y los salarios en los últimos años han sufrido grandes cambios, ya que el principal y el agente han llegado a converger y a alejarse según la actividad a desarrollar. Cada vez más, en el deporte profesional se está acotando el tema económico y desde la propia competición se busca un control y seguimiento casi total para que no afecte a las principales ligas deportivas de primer nivel.

A través de impuestos, sanciones y límites se busca disuadir a las grandes entidades para evitar mixtificar competiciones, cláusulas ventajistas y situaciones morales cuestionables. Las retribuciones variables en función de los objetivos y las penalizaciones por incumplimientos contractuales son algunos ejemplos.

El salario de los deportistas debe acordarse además por su valor real, siendo un método muy eficaz la valoración estimada por parte de las competiciones oficiales o por la entidad encargada de su valoración, en función de su estatus.

## **ABSTRACT**

The economy and wages have undergone great changes in recent years, as the principal and the agent have come to converge and move away depending on the activity to be developed. Increasingly, in professional sports the economic issue is being limited and from the competition itself an almost total control and monitoring is sought so that it does not affect the main top-level sports leagues.

Through taxes, penalties and limits, the aim is to dissuade large entities to avoid mystifying competitions, advantageous clauses and questionable moral situations. Variable remuneration based on objectives and penalties for contractual breaches are some examples.

The athletes' salary must also be agreed for their real value, being a very effective method the estimated valuation by the official competitions or by the entity in charge of its valuation, depending on their status.

## CONCEPTOS CLAVE

- 1- **Principal:** Es un actor económico, generalmente conocido como jerarca, y dependiente de la otra parte de la relación como es el agente. Con el fin de buscar el objetivo común de las partes, se le pueden atribuir comisiones y/o participaciones en la empresa. El mayor problema en la actualidad es la asimetría de la información, cuyo estudio se encuentra en la Teoría de la Agencia de Jensen y Meckling.
- 2- **Agente:** Es el encargado de realizar las tareas que le encomiende el principal, pues está bajo su supervisión y que ha delegado en él su autoridad, teniendo una relación de subordinación. Tiene la dificultad que su nivel de esfuerzo no es observable por parte del principal.

No todos los factores dependen de él, si no que si se produce un cambio en la demanda modas o cambios en las tendencias que pueden afectar a estos resultados.

- 3- **Retribución salarial:** Según el Real Decreto Ley del 3/2012: “La totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, sin discriminación por razón de sexo, en dinero o en especie, por la prestación profesional de sus servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. En ningún caso, incluidas las relaciones laborales de carácter especial a que se refiere el artículo 2 del Estatuto de los Trabajadores, el salario en especie podrá superar el 30 por 100 de las percepciones salariales del trabajador, ni dar lugar a la minoración de la cuantía íntegra en dinero del salario mínimo interprofesional.
- 4- **Deportista profesional:** *“Son deportistas profesionales, quienes, en virtud de una relación establecida con carácter regular, se dediquen voluntariamente a la práctica del deporte por cuenta y dentro del ámbito de organización y dirección de un club o entidad deportiva a cambio de una retribución”* (ART 1.2 R.D1006/1985 sobre deportistas profesionales)
- 5- **Asimetría de la información:** Es el fenómeno contractual en que una de las partes, ya sea el principal o el agente, tiene más información que la otra. La información es utilizada para obtener rendimientos económicos más alto o mejores servicios, siendo los objetivos del agente la máxima rentabilidad y para el principal la alineación de objetivos con el agente (beneficios económicos).

## ABREVIATURAS

- A.C = antes de Cristo
- D.C = después de Cristo
- COI = Comité Olímpico Internacional
- JJOO = Juegos Olímpicos
- EEUU = Estados Unidos
- SMI = salario mínimo interprofesional
- MLB = Major League Baseball
- NBA = National Basketball Association
- LPF = Liga Profesional de fútbol
- AFE = Asociación Futbolistas Españoles
- SS = Seguridad Social
- RETA = Régimen Especial Trabajadores Autónomos
- CSD = Consejo Superior de Deportes
- ET = Estatuto de los Trabajadores
- ATP = Asociación de Tenistas Profesionales
- NBA = National Basketball American
- WTA = Women Tennis Association
- S.A.D. = Sociedad Anónima Deportiva

## 1. INTRODUCCIÓN

El deporte lleva mucho tiempo en nuestra sociedad, no es algo novedoso, pues desde hace más de 4000 años en el imperio chino ya se tienen reseñas y documentación de que existían algunos deportes; siendo los más populares la gimnasia, la pesca y natación. Los antiguos egipcios también han contribuido de una manera notoria al deporte como lo conocemos hoy en día, aportando el lanzamiento de jabalina, salto de altura y lucha.

La civilización que más ha aportado en concepto de variedad deportiva y en reglamentación es la Antigua Grecia, ya que desde el año 777 A.C, primero con unas competiciones locales, pasando a regionales hasta el siglo IV d C. cuando se realizaron las primeras olimpiadas, en la localidad de Olimpia, que da lugar al nombre de dicho evento deportivo.

Las zonas de entrenamientos se encontraban dentro de las Polis, concretamente en las zonas cercanas al rito religioso, teniendo tanta importancia que los juegos o disciplinas deportivas tomaban el nombre del dios en cuestión. Entre los más destacados se encuentran los dioses piticos, emeos, istmios etc.

Tal era la importancia de estos eventos, que se firmaba la tregua entre dos pueblos enfrentados para no llevar a cabo ninguna acción bélica durante el acto, y por cada victoria se le otorgaba al participante una corona de olivo.

Una cultura muy diferenciada en comparación con los griegos, son los etruscos, que introdujeron el término "ludus", buscando una competencia deportiva que provocara espectáculo y diversión. Estaba formado por tres tipos de pruebas. La primera consistía en una lucha frente a animales, la segunda el carro tirado por caballos y la tercera el atletismo.

Roma promovió el deporte como espectáculo de masas y como entretenimiento social para altas clases y plebeyos, durante varias épocas del imperio. Su apuesta fue tan seria, se construyeron anfiteatros y circos con capacidad de 500.000 personas, siendo el evento estrella las luchas de gladiadores, luchando por su libertad.

En la Edad Media, el deporte de moda era conocido como "las justas", que consistían en una lucha a caballo, individualmente o grupal, con diversas armas y lanzas.

A partir de 1896, gracias a Pierre de Coubertin, se vuelve a relanzar la idea de las olimpiadas, añadiéndole un carácter global, donde todos los países del mundo pueden tener acceso a participar en ella. Además, sirve para mejorar las competiciones internacionales y las relaciones entre países.

Es sin duda, el mayor evento multidisciplinar deportivo del mundo, siendo sus eventos televisados y seguidos por millones de personas, con una periodicidad de 4 años. Está en constante evolución, pues se van añadiendo nuevos deportes en sucesivas ediciones.

En periodos venideros se fueron creando campeonatos por continentes que servirían para la posterior clasificación para los juegos, con el fin de evitar que predomine más unos países que otro y sean los mejores deportistas los que acudan a la cita olímpica.

Durante la etapa actual, la llamada contemporánea, debido a las costumbres adquiridas, ya sean a niveles de entretenimiento, formativos (educación física) o lúdicos, el deporte y la actividad deportiva tiene un gran calado en nuestra sociedad.

A lo largo del tiempo, se han producido varios cambios en la forma de entrenamiento, conductas deportivas previas a la competición y tácticas de preparación física para obtener el mejor resultado del participante en la fecha olímpica.

Uno de los grandes factores que ha favorecido esta transformación es la comunicación, ya que podemos acceder al seguimiento de eventos a nivel mundial desde la televisión, radio o internet ha provocado que se aumente el número de seguidores y, por ende, de espectadores.

En cuanto a la evolución tecnológica en el deporte, no han sido todo casos positivos, pues se ha demostrado que a veces es contrario a los intereses del *fair play* existiendo casos de ciclistas profesionales con el uso de motores diminutos en sus bicicletas, el uso de zapatillas con especial amortiguación en el caso de maratones, o en el tejido del bañador de los nadadores.

En el entorno del deportista se crea una atmosfera de creciente profesionalización, pudiendo tener un equipo de colaboradores asalariados (que suele incluir como mínimo, entrenador, preparador físico y fisioterapeuta personal) completamente centrados en su persona y que le prestan el apoyo necesario para mejorar y potenciar sus habilidades inherentes.

Por último, el deporte también lleva consigo ciertas prohibiciones en cuanto a alimentación, hidratación, tratamiento de lesiones y formas de recuperación. Se han regulado las sustancias que adulteran el comportamiento normal del cuerpo y favorecen un mayor rendimiento tanto físico como mental, siendo una competencia ilegal y desigual con sus adversarios.

Un claro ejemplo de lo que hemos citado sería, como se recoge en el Diario As (28 de julio de 2018), el dopaje por EPO en ciclistas a nivel mundial como Lance Armstrong; por efedrina en el mundo del fútbol de élite, como Diego Armando Maradona o el dopaje institucional, a escala nacional, en deportistas de alto rendimiento, como son los casos de los países del este de Europa en años 70 y 80 (especialmente la República Democrática Alemana) o, más recientemente, de Rusia que fue excluida por este motivo de los JJ.OO. de 2016 celebrados en Río de Janeiro.



## 2. TEORÍA DE LA AGENCIA. PRINCIPAL Y AGENTE

La Teoría de la Agencia (Jensen y Meckling, 1976) es método de desarrollo empresarial que se basa en dos ejes principales, como son el principal y el agente. El principal es la parte responsable de la contratación que asume el riesgo empresarial y económico, dependiente de la otra parte de la relación. El agente es el encargado de realizar las tareas que le encomiende el principal. Tiene la dificultad que su nivel de esfuerzo no es observable por parte del principal ni todos los factores dependen de él, ya que hay factores externos y no controlables que pueden alterar el nexo de unión contractual.

Las fricciones entre principal y agente (Robs Simmons, 2006) son derivadas de la diferencia de objetivos e intereses entre ambos, siendo a mayor diferencia de metas una mayor fricción. Esto es debido a la importancia de conocimientos por parte del principal sobre los intereses del agente. Cuando más alto es el nivel de información, la posibilidad de estas disyuntivas se reduce casi a niveles mínimos, teniendo en cuenta que el 100% de la información es imposible de conocer.

Según Spence (2001) la problemática de esta teoría se encuentra en la falta de informes que poseen ambos sujetos denominada asimetría informativa, que se define como un fenómeno económico que sucede cuando una de las partes no tiene la misma información de la otra, generando mayor incertidumbre y una ventaja contractual frente a la otra parte. Se explica como un fallo de mercado de la competencia perfecta que conlleva un comportamiento oportunista por parte del concededor de los datos, teniendo el principal herramientas de evaluación o predicción para la toma de decisión de la contratación del agente más adecuado para la función a realizar, pero nunca de una certeza total.

El objetivo de la teoría de la agencia para Yuri Gorbaneff (2003) consiste en conseguir la máxima información del agente a través de estudios, predicciones, pruebas o cualquier herramienta que pueda ayudar a pronosticar los resultados futuros. Estos mecanismos, tienen un coste, que deben resultar inferiores al coste de posibles pérdidas causadas por ese agente en el caso de contar con sus servicios. El objetivo del principal es buscar aumentar su ganancia económica por la cual ha realizado una inversión para contratar al agente, que busca una retribución salarial y un nivel de bienestar. Una vez conseguido la máxima información de la otra parte, el principal debe diseñar un contrato para que las dos partes alcancen un fin lo más parecido posible y ambos puedan lograr sus metas. Este resultado contractual es conocido como *“win-win”* que hace referencia a que los dos ejes perciben cumplidos sus objetivos y satisfechas sus necesidades.

Esta relación contractual está marcada por las ventajas y oportunidades que tienen los agentes frente al principal, ya que los objetivos difieren y pueden actuar para beneficio propio frente al empresarial. Por ello, desde la aplicación de esta teoría, los principales buscan corregir esta tendencia y tratar de unificar objetivos a través de remuneraciones de salarios por comisión, reparto de beneficios etc. En la actualidad, la gran mayoría de los contratos deportivos llevan atribuidos estas recompensas, ya sea por la disputa de minutos, goles anotados u objetivos.

Para el autor Yuri Gorbaneff (2003) el factor de la *“Acción oculta”* consiste en que la información por parte del principal es conocida por el agente, pero la situación del agente a nivel personal (no observable) no es posible verificarla o comprobarla pues solo obtiene datos estadísticos, entrevistas o

Valores a lo largo del tiempo. Un ejemplo, es el jugador Chico Díaz del recreativo de Huelva, pues pese a informar al club de su lesión de rodilla, fue cedido al celta de Vigo “B “, hasta que su lesión fue nuevamente evaluada en el reconocimiento médico a la llegada al equipo vigués y el secreto salió a la luz, provocando un conflicto de intereses entre el jugador y los clubes entre sí (DIARIO DE HUELVA, 9 de marzo de 2019)

Según Antelo (2014) el concepto del riesgo moral se produce cuando la persona informada se aprovecha de la información oculta mediante una acción oculta. Esta muy vinculado a la asimetría de la información, ya que los individuos toman mayores riesgos, realizan menores esfuerzos o se aprovechan de determinadas circunstancias ya que saben que el costo de sus acciones recaerá sobre el principal...Por consiguiente las remuneraciones por objetivos, compensaciones y bonus se ven alterados... De hecho, en la mejor liga de mundo de baloncesto, la NBA, ha creado una cláusula de moralidad en los que los jugadores verán su contrato finalizado si no cuentan con los siguientes aspectos: *“puede darse por finalizado si el jugador “no es capaz, no acepta o se niega a adaptar su conducta personal a las normas propias de un buen ciudadano o a un carácter moral correcto”* (ELPAIS, 8 de enero de 2010)

La selección adversa según Akerlof (1970) también llamada selección negativa o “anti-selección” se utiliza para describir un problema en los mercados cuando una de las partes tiene menos información o no puede verificar la calidad de lo ofrecido por la otra parte. El agente posee información que información privada antes de la firma con el principal. El principal puede haber realizado pronósticos, cribados o selecciones, pero el agente si tiene la información exacta. Por lo tanto, la selección adversa produce perdida de efectividad en la relación, ya sea por temor o por ocultación de una posible información. Según publicó el DIARIO AS (19 de diciembre de 2019), el Rayo Vallecano consiguió la cesión de Román Zozulia por parte del Real Betis, pero durante su presentación se extendió la información de la presencia del jugador en partidos nazis o de ultraderecha en su juventud (todo ello sale a la luz con posterioridad a la fecha de firma del contrato). A causa de la presión popular de los aficionados del Rayo, el jugador no llegó a debutar. En esa misma temporada, durante el partido entre su actual club, Albacete Balompié, y el Rayo, se tuvo que suspender el partido por insultos graves a Zozulia.

En consecuencia, los fallos de mercados y la asimetría de la información tienen relevancia de manera directa en el principal y en sus departamentos más importantes (fiscales, laborales, directivos) influyendo en un corto plazo de tiempo. Muchas veces estos factores externos que no aparecen en el nexo contractual son utilizados para justificar acciones que son impopulares, tratando de maquillar sus pobres resultados sin que el principal tenga algún tipo de influencia en el resultado final del mismo. Por ejemplo, el jugador de futbol Nelson Oliveira fue cedido desde el Benfica portugués al Deportivo de la Coruña, que en 2013 estaba luchando por mantener la categoría. La presión ambiental, el cambio de club (siendo cedido) provocó que durante un par de partidos y tras anotar un gol, dedicara un gesto despectivo a su principal (presidente y aficionados) lo que ocasionó su salida en el siguiente mercado de fichajes. (DIARIO AS, 19 de mayo de 2013).

## **2.1 POSIBILIDAD DE UNO O VARIOS AGENTES FRENTE A UN PRINCIPAL**

La teoría de la agencia Meckling y Jensen (1976) indica que la relación entre el principal y el agente tiene unas modalidades contractuales singulares, con un nivel predictivo cambiante en función de las características, estudios e informaciones obtenidas por el principal sobre el agente. Para realizar el contrato con la mayor garantía de éxito posible, las informaciones que se obtienen del agente se pueden basar en estadísticas, bases de datos y en observaciones, siendo estas con carácter subjetivo. El principal puede contar con un número variable de agentes para realizar el servicio o cumplir sus funciones dependiendo de la actividad a desarrollar. Por ejemplo, el club hípico de Zaragoza contrata a la amazona "X" para montar y competir representando a su club (relación de agente singular frente a un solo principal), en cambio el club de Natación sincronizada contrata al mejor quinteto de España (varios agentes frente un principal)

Para Grifol (2019) hay un coste económico por el tiempo invertido (coste por hora de la acción) junto con la falta de conocimiento sobre las evaluaciones (existen test de aptitudes a precios muy elevados) y predicciones de la materia, indican que el principal tiene que hacer gastos extras como la contratación de otras personas, que implica delegar sus funciones en ellos, con la contraprestación del coste económico que conlleva. Por último, un caso muy conocido por la sociedad y que ha funcionado en los últimos años es el aumento de posibilidades de éxito por parte del agente a través de relaciones fraudulentas, engaños, tretas etc. como es el dopaje en el deporte del ciclismo, donde el principal (estructura del equipo) les facilita sustancias dopantes a sus corredores con la finalidad de maximizar su beneficio y obtener mejores recompensas económicas por parte de organizadores, publicidad, premios de carreras etc. El ciclista (agente) también posee diferentes beneficios, como la mejoría en los resultados, garantizar la victoria proporcionándole mejores premios por posición y la posibilidad de buscar mejoras contractuales con otros equipos que tienen la característica contractual de información oculta, ya que no conocen sus actividades ilegales.

Según Arrow (2007) la teoría de la agencia posee muchas variables e incógnitas relacionadas con el rendimiento deportivo y colectivo de unos agente frente al mismo principal, por otro lado propone reducir la incertidumbre al mínimo haciendo al agente participe del éxito colectivo a través de incentivos como pueden ser (primas por victorias, clasificaciones etc.). El objetivo del principal es conseguir alinear las metas particulares con el resto de agentes para lograr los objetivos. Un ejemplo de la complejidad del tema tratado es la selección Qatarí de balonmano, pues en 2015 organizo un mundial en su país, tras analizar y realizar informes sobre sus jugadores nacionales concluyeron los entrenadores que no daban el nivel mínimo para conseguir sus objetivos. El principal (Emir de Qatar) decide realizar un desembolso para conseguir nacionalizar a varios jugadores tanto asiáticos como europeos (agentes) y pactar con ellos un salario en función de los resultados obtenidos, es decir, les hace partícipes y consigue alinear el objetivo de los dos ejes (DIARIO LA INFORMACION, 28 de enero, 2015)

## **2.2 APLICACIÓN DE LA TEORIA DE LA AGENCIA EN EL MERCADO DE FICHAJES DEPORTIVOS**

El mercado deportivo está en constante evolución, la llegada de internet, la telefonía, el acceso a la información y la globalización han dado paso a un nuevo cambio respecto al mercado de fichajes deportivos respecto a épocas pasadas donde todo era mucho más limitado. A través de las agencias

Deportivas y los representantes e incluso videos a través de la televisión o de internet podemos conocer, seguir e incluso pronosticar el éxito o el fracaso de jugadores para nuestra plantilla. De ahí que puedan surgir algunos inconvenientes, dependiendo del tiempo en el que se encuentre la situación contractual, es decir, por un lado la falta de información por parte del agente y por otro lado la diferenciación de objetivo del principal.

Por consiguiente, la falta de información por parte del agente en el mercado deportivo indica que no conoce con totalidad el rendimiento y compromiso por parte de la directiva y del resto de jugadores, además de la falta de adaptación deportiva al club o equipo en concreto. Así mismo, el principal no conoce a ciencia cierta los objetivos primordiales del jugador fichado (agente) en cuestión ya sea de carácter individual o de carácter grupal. Antes de llegar a un acuerdo, existe la figura en quien delega el presidente de la entidad para realizar los fichajes en algunos casos; el manager o el director deportivo de la entidad para realizar los fichajes en algunos casos; el manager o el director deportivo (en la NBA O MLB, esta denominación es de "General Manager"). Para concluir, su función consiste en gestionar a todos los trabajadores que se ponen a disposición del principal para llegar a conseguir sus objetivos y su cargo tiene un significado más que notable en algunas instituciones deportivas, ya que el poder de la parcela deportiva puede ser superior incluso al del propio presidente, cuyo cargo es más representativo, centrado en las relaciones públicas, por decisión de quiénes poseen el mayor porcentaje de las acciones.

**Gráfico 1: Organigrama del Real Zaragoza S.A.D.**



Fuente: Real Zaragoza (2020)

En los últimos años, han llegado varios directores deportivos a la fama por su peculiar gestión de los equipos, donde destacan Monchi, Cordón o Txiki Begiristain. Monchi cumple una de las características que caben destacar en el fútbol español como es la pertenencia al club como jugador. Es conocedor de la estructura interna y funcionamiento del club, habiendo estado en contacto con muchos representantes y jugadores del mundo del fútbol, y sus características como ojeador y de filiales. Para expresarlo en cifras, ha aportado una cuantía aproximada de 210 millones de euros de beneficio.

**Tabla 1: beneficios obtenidos por la compraventa de jugadores del Sevilla FC por Monchi**

Nombre	Compra	Venta	Beneficio
Dani Alves	1,3 M	35,5M	+34,2M
Reyes	0 M	30M	+30M
Baptista	3 M	20 M	+17M
Sergio Ramos	0 M	27 M	+27M
Negredo	15 M	25 M	+10M
Jesús Navas	0 M	20 M	+20M
Alberto Moreno	0 M	18 M	+18M
Rakitic	2,5 M	18 M	+15,5M
Vidal	3 M	18 M	+15M

Fuente: EL PAIS (31 de marzo 2017)

Como publicó el diario LIBERTAD DIGITAL (24 de abril de 2017) Carlos Bacca fue comprado por 7 millones de euros y vendido por 30 millones de euros, al A.C de MILÁN, donde su mayor rival, La Roma, decidió apostar por quien lo fichó (Monchi) y lo contrato por una remuneración que multiplicaba 5 la cifra de su antecesor, Frededic Massara (456000 euros/ año frente a los 2,5 millones de euros /año). Sin duda Monchi fue el principal responsable de los fichajes exitosos de la Roma esa temporada.

Una vez llegado el acuerdo, hay muchas variables económicas (rentabilidad, edad, rendimiento, utilidad) que existen en el mercado deportivo para poder valorar. La variable principal que se tiene que valorar en el mercado deportivo es el salario, pero existen distintas variables a destacar. Teniendo en cuenta la duración contractual del futbolista que va a firmar, actualmente en el fútbol profesional, cabe destacar que no hay un mínimo de tiempo sino un máximo, que en este caso según la FIFA sería de 5 años. Hay que tener en cuenta que hay que alcanzar una serie de objetivos que dependen de las posibilidades reales del club, de las posiciones o de las fases clasificatorias. Por otra parte, las primas por partido ganado o por partido jugado se da en el caso de jugadores cedidos, o traspasos con un alto % de variables. También existen diferentes tipos de bonificaciones dependiendo de los objetivos deportivos que se hayan marcado como en el caso de *playoffs*, Salvación o ascenso. Por último, hay una serie de clubes que venden jugadores y que al vender estos, se reservan un porcentaje de su futuro traspaso o adquisición

Por ello, el principal tiene varias opciones a la hora de asegurar la remuneración del agente (deportista). Se puede fijar el sueldo con una fórmula proporcional a los resultados donde el salario se empieza a realizar desde el momento en el que se empiezan a conseguir beneficios. En cuanto al nivel deportivo en ocasiones es complicado ya que los días que no compites contra otro rival, el trabajo deja de ser productivo, salvo que sea entrenamiento personal o llevar a cabo alguna acción publicitaria. Con lo cual este modelo está descartado para un deportista profesional o semiprofesional, la situación de incertidumbre es alta.

Por último, tenemos una tercera opción que sería una acción de combinar un salario fijo, con una serie de retribuciones variables. Este es el método más utilizado y el que mejor aceptación tiene por ambas partes ya que es el sistema que da más seguridad tanto al principal como al agente. Mientras el agente elimina el riesgo de obtener ganancia 0, el principal consigue alentar o incentivar a éste para que obtenga unos mejores resultados para el principal. Se produce en este caso el llamado “win-win” que pone de acuerdo a ambas partes.<sup>1</sup>

La figura del agente respecto a la del jugador, es más conocida como la de representante, es decir, es la persona que se encarga de poner en contacto a un jugador con un club y valorar el salario fijo o variable. Por otro lado, se responsabiliza de conocer la progresión a través de otro principal, o simplemente para valorar la alternativa a una venta o salida de dicho jugador.

Este movimiento de continuas idas y venidas, de contratos multianuales y de cambios de equipos provoca una gran parte de los 16000 millones de euros que se produce en el fútbol en España, (1,37% del PIB en 2019). Actualmente, en nuestro país hay existen aproximadamente 300 profesionales que se dedican a la representación de futbolistas profesionales (LA VANGUARDIA, 10 de julio de 2019)

### **2.3. EXPLICACION DE LA TEORIA DE LA AGENCIA FUERA DEL MERCADO DEPORTIVO**

La Teoría de la agencia en la aplicación deportiva con frecuencia asigna los mismos roles siendo el principal el propietario de la entidad, club o franquicia y el agente el deportista o empleado que tiene que llevar a cabo la función que le requiere el principal. Por otro lado, la aplicación de la Teoría de la Agencia puede verse en distintos ámbitos siempre con un carácter laboral de por medio. Según Berri (2009) el comienzo de la relación contractual es el momento más crítico de la relación, donde se puede observar de una manera directa o monitorizando las acciones el desempeño y eficacia del agente. Para el autor, estos costes económicos que suponen el seguimiento en un periodo breve de tiempo tienen un coste económico menor que el que supondrían no hacerlo y hacer frente a unos resultados negativos para el principal.

Arrow (2011) propone que los costes económicos iniciales formen a partir de la elección del agente sea la más acertada posible, realizando observaciones, estudios y selección previas al inicio de la relación contractual ya que tiene en cuenta el factor tiempo y la variabilidad de los objetivos entre agente y principal antes del comienzo de la actividad. Por ello, una vez seleccionado, el agente tiene que seguir las reglas y pautas que le ha indicado su empleador (principal), siendo partidario de usar una recompensa por su trabajo realizado en función de los beneficios obtenidos por el principal. Si en los primeros momentos de la relación, la tendencia del riesgo se maximiza o el objetivo del principal y el agente comienzan a diferir más de lo que está establecido en los parámetros, el principal deberá corregir esa tendencia en ese momento concreto, ya que prolongarlo en el tiempo provocará una dificultad mayor y unos costes más elevados (costes de selección adversa). Estos costes son previos a la relación laboral, pero también puede ser posteriores, ya que el incumplimiento de los pactos acordados por el principal pueden conllevar sanciones y multas, con un resultado de pérdida de servicios por el agente y que obligará a realizar de nuevo otro desembolso.

---

<sup>1</sup> “win-win” Es una estrategia empresarial en el que el principal y el agente obtienen resultados positivos en un contrato

Para asegurarse unos costes que son inferiores a los que puede provocar resultados negativos en la empresa, el principal trata de alinear objetivos con el agente, haciéndole participe de sus éxitos laborales a través de un salario de participación o incentivos por objetivos, estando todo ello recogido en un contrato laboral. Según Sappington (2017) el ejemplo más común trata sobre un terrateniente el cual intenta motivar a un granjero explicándole que si la cosecha funcionara correctamente, se quedaría con una parte de lo que ha cosechado previamente y de esta manera podría tener provisiones para un futuro. Este ejemplo explica de una manera independiente y externa al mercado deportivo como funcionaria la teoría de la agencia en el mercado laboral desde tiempos más antiguos como ha existido en la agricultura. Pese a la parte del cultivo que le ofrece quedarse (comisión por realización de objetivos) y a ser participe de sus ganancias, el principal no tiene la certeza de que el desempeño de la gente cumpla con sus objetivos y el agente puede no conocer toda la información respecto al terrateniente (información asimétrica en la relación laboral).

### **3. RETRIBUCIÓN SALARIAL Y DEPORTISTA PROFESIONAL**

Los deportistas profesionales, al igual que cualquier trabajador asalariado, tiene derecho a percibir una contraprestación económica por el trabajo que ha realizado, teniendo un sistema de salarios especiales donde la mayoría posee un plus por objetivos, resultados obtenidos etc.

#### **3.1 ¿QUÉ ES LA RETRIBUCIÓN?**

Según la ley 3/2012 del mercado laboral la retribución de un trabajador se define como: *“La totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, sin discriminación por razón de sexo, en dinero o en especie, por la prestación profesional de sus servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los períodos de descanso computables como de trabajo. En ningún caso, incluidas las relaciones laborales de carácter especial a que se refiere el artículo 2 del Estatuto de los Trabajadores, el salario en especie podrá superar el 30 por 100 de las percepciones salariales del trabajador, ni dar lugar a la minoración de la cuantía íntegra en dinero del salario mínimo interprofesional.”*

Por tanto, la retribución es el salario, sueldo o pago en especie que se entrega a un trabajador por cuenta ajena proveniente de un empleador, que varía en función de lo que se haya pactado en un contrato y que cumple con lo establecido en el dentro del margen legislativo de cada país. Su estructura es muy simple, estando formado por dos elementos: el salario base y los complementos. A continuación, explicaremos con más detalle ambos componentes.

#### **3.2 ¿QUÉ ES EL SALARIO BASE?**

Según el art 26.3 del estatuto de los trabajadores salario base es la cantidad fijada previamente por tiempo u obra, nunca será la misma cantidad que el SMI y se clasifica según el grupo profesional en el que se encuadre el trabajador. Este salario no funciona como el SMI, ya que según sentencia de la audiencia nacional se especifica que necesita añadir algún complemento al salario base para llegar a la cantidad

salarial mínima. Según el INE en 2020, supone el 67,3 % de la nómina total de los trabajadores en concepto de nómina.

### **3.3 ¿QUÉ SON LOS COMPLEMENTOS?**

Son la parte de la retribución que viene fijada de manera conjunta por el trabajo que realiza el empleado fuera de contrato ordinario (horas extras, cubrir bajas, realizar servicios o tareas nocturnas); las condiciones personales del trabajador (plus de idioma, bonus de productividad, comisiones etc.); así como por los resultados de la empresa, ya que, si así lo recogen los convenios colectivos, o los contratos individuales. Una parte de los beneficios que haya podido obtener de la empresa se reparten entre los trabajadores, bien en dinero, o bien en especie (en forma de acciones o de *stock options*).

### **3.4 ¿QUÉ ES UN DEPORTISTA PROFESIONAL?**

*“Son deportistas profesionales, quienes, en virtud de una relación establecida con carácter regular, se dediquen voluntariamente a la práctica del deporte por cuenta y dentro del ámbito de organización y dirección de un club o entidad deportiva a cambio de una retribución”*(ART 1.2 R.D1006/1985 sobre deportistas profesionales)

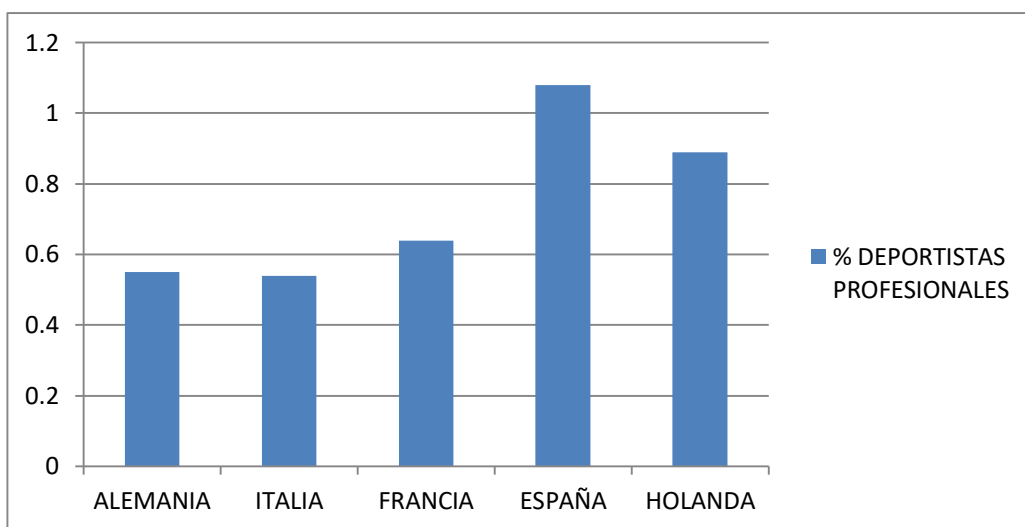
Como se puede apreciar la ley señala que el deportista profesional debe desarrollar su actividad en el marco de una organización (que por simplicidad denominaremos “club”), del mismo modo que el trabajador lo hace en el marco de la empresa. Sin embargo, las relaciones laborales que se desarrollan entre el club y el deportista, son de carácter especial ya que distan de una relación laboral estándar (en cuanto a tiempo, forma, incentivos). En ellos, se encuentran incluidos todos los integrantes del equipo, con excepción de los preparadores deportivos. Además, no todos los jugadores pertenecientes a un club son profesionales, pues en España, con la nueva modificación de la Copa del Rey, pueden enfrentarse el campeón de liga frente a clubes modestos de categorías inferiores, cuyo plantel puede ser amateur.

### **3.5 DEPORTISTAS PROFESIONALES EN EUROPA**

A continuación vamos a revisar la situación del deporte profesional en el contexto europeo. Para ello, en la Tabla 1 se muestran los datos acerca de las principales potencias dominadoras del deporte europeo, donde aparece España liderando la gráfica. Frente a los países europeos más desarrollados y que más rivalidad deportiva históricamente han tenido, junto con el desarrollo y potenciación desde las federaciones nacionales. Podemos observar que es prácticamente el doble de población porcentual la que se dedica al deporte profesional.



**Gráfico 2: Porcentaje de deportistas profesionales en Europa**



Fuente: EUROSTATS (2018)

Como se puede observar en la grafica, España cuenta con 1,08% de población que se dedica al deporte profesional frente al 0.54% de Italia y 0,55% de Alemania. Estos datos, en proporción a la población de cada país que hemos citado anteriormente, hacen que numéricamente sean las cifras muy parecidas. Con respecto a Alemania posee 82 millones de personas e Italia queda un poco rezagada en cuanto al aumento de población con 60 millones, frente a los 46 millones de habitantes que residen en España.

Alemania es un país que históricamente ha disputado con éxito variedad de competiciones y actualmente se encuentra en el cuarto lugar de la clasificación mundial de las naciones del deporte que se encarga de realizar Havsä Entretainment. En ella, se lleva a cabo una clasificación de los 52 deportes más populares a nivel mundial y en base a los resultados de mundiales y JJOO clasifican a los países. Por ejemplo, entre los deportistas más conocidos del país germano destacan Michael Schumacher (7 veces campeón del mundo de la formula 1), Dirk Nowitzki (Campeón de la NBA y 4 All Star), Frank Beckenbauer (Campeón del mundo de futbol, de Europa y mejor defensa central de la historia), Boris Becker (Campeón más joven de Wimbledon) y Stefan Kretzschmar (Ganador de supercopa europeas y mejor extremo alemán histórico).

Italia destaca por su variedad disciplinar, teniendo una capacidad competitiva a nivel de deportes colectivos muy elevada. El deporte que más deportistas tiene federados es el futbol, debido a que han conseguido diversos éxitos a niveles europeos y mundiales, destacando figuras como Totti, Pirlo o Roberto Baggio. Seguido muy de cerca se encuentra el voleibol, hace que sea de los países europeos con más deportistas federados y que mejor palmarés tiene a nivel olímpico, siendo fijo en las medallero desde el año 1990. La afición de los deportistas italianos por el mundo de la velocidad está muy extendida, siendo pilotos como Valentino Rossi (7 veces campeón del mundo de moto GP), Max Biaggi o Capirossi en motociclismo y Ascari, Farina y Fisichella en la fórmula 1 son auténticos ídolos de masas en el país italiano.

Holanda cuenta con población cercana a los 16 millones de personas, de los cuáles según su gobierno, más de 4,5 millones de holandeses están apuntados a un club deportivo y entorno al 66% de los adolescentes realiza deporte el fin de semana. Los principales logros deportivos de la federación holandesa son conseguidos por el beisbol, deporte casi inexistente en los países anteriormente citados y que han sido

conseguir varios campeonatos de Europa, eso sí, con gran parte de la plantilla nacionalizada (procedían de países caribeños). El deporte que más adeptos tiene es el fútbol, consiguiendo la formación de jóvenes talentos que han conseguido triunfar a nivel mundial como Van Basten o Cruickshank, seguido por el hockey sobre hierba, donde son una potencia mundial y favoritos de cara al próximo europeo, ya que tienen un palmarés sólo superado a nivel mundial por Pakistán. Por último, la figura de Max Verstappen (piloto de fórmula 1) se ha convertido en los últimos años en un referente para el automovilismo holandés.

España, según la encuesta de hábitos deportivos del Consejo superior de deportes, el deporte que predomina es la gimnasia (34%) frente al 25% que obtiene el fútbol, 23% la natación y el 20% que obtiene el ciclismo. Sin embargo, los mejores resultados mundialistas y europeos provienen de deportes minoritarios como son el balonmano, tenis, motociclismo y bádminton. De hecho para la población española, el deportista más influyente es Rafael Nadal (Nº1 mundial) seguido de Pau Gasol (Campeón de Europa y de la NBA) seguida de María José Rienda (esquiadora profesional) y Marc Márquez (Campeón de moto GP). Además el deporte femenino ha crecido de manera notable, ya que Lidia Valentín (Halterofilia), Carolina Marín (Bádminton), Mireia Belmonte (Natación) y Joana Pastrana (Boxeo) han conseguido éxitos internacionales con la selección. Para finalizar, la selección de balonmano ha conseguido la tercera plaza en el mundial celebrado en Egipto, consiguiendo unos resultados en los últimos 15 años que hacen que en ranking histórico se coloquen en una posición privilegiada.

### **3.6 LAS RELACIONES LABORALES EN EL DEPORTE PROFESIONAL EN ESPAÑA**

Los deportistas profesionales con relación laboral especial (RD 1006/1985 de 26 de junio), están adscritos al régimen general de la Seguridad Social. Los deportistas que realicen su actividad lucrativa con carácter autónomo deben adscribirse al RETA.

Los deportistas de alto nivel pueden incorporarse facultativamente a la seguridad social a través de la suscripción de un convenio especial con la TGSS. La condición de deportista de elite o alto nivel se adquiere mediante la inclusión en la relación oficial que al efecto adopte el secretario de Estado-presidente del CSD, a propuesta de las federaciones deportivas. Por lo tanto, su inclusión en la seguridad social queda encuadrada en el RETA (Régimen Especial de trabajadores Autónomos). Esto quiere decir que la suscripción de dicho convenio puede realizarla el deportista de alto nivel mayor de 18 años, que no esté previamente incluido en la seguridad social siempre que la solicitud deba formularse en el plazo de 90 días, a contar desde la publicación de la relación en el BOE. De tal manera que se extingue por la realización de una actividad que dé lugar a su inclusión en la seguridad social, ya que la no inclusión en las sucesivas relaciones de deportistas de alto nivel no es causa de extinción.

#### **- Periodo de prueba**

El periodo de prueba imputable a un deportista profesional es de tres meses, incluyendo competiciones y entrenamientos. Es una prueba fiable de constatar y así se pueden evitar vicios del consentimiento o dolos.

#### - **Contenidos Mínimos del Contrato**

El contrato debe firmarse por escrito con tres copias. Una de ellas es para la administración, otra para el propio deportista y la tercera para la administración.

Un deportista debe conocer y saber identificar cuáles son los contenidos mínimos que debe de tener un contrato. Un primer aspecto es la identificación de los sujetos contractuales para conocer las partes firmantes del contrato, de manera que el objeto y el contenido del contrato (tareas a realizar y objetivos) serán conocidos por el firmante. A continuación, se debe conocer cuáles son las retribuciones salariales que contiene el contrato (ya sea parte fija y variable). Respecto a los conceptos, cláusulas y ítems es importante identificar su comprensión, lectura previa y manifestar su conocimiento por la parte firmante. Así pues, el trabajador debe conocer los días, periodos y plazos de pago de su nómina ya que cada entidad o empresa puede realizarlos de manera diferente. Para concluir, es importante la protección de datos y normativa del ET, ya que en los últimos años la UE ha ido incrementando el control sobre la seguridad y privacidad.

### **3.7 PECULIARIDADES CONTRACTUALES DE LOS CONTRATOS DE FÚTBOL PROFESIONAL**

Dentro del mercado de fichajes del fútbol existen múltiples formas de conseguir los servicios de un futbolista ya sea en propiedad, cesión y a su vez otras tantas de impedir que ese jugador se marche a otro equipo, ya sea a través de una renovación contractual con el mismo club o la salida a otro club con la cláusula que impida participar contra el club titular de sus derechos.

Por consiguiente, el concepto de cesión consiste en un acuerdo entre el club de origen y el club de llegada del jugador en cuestión, por el que generalmente, el club receptor asume las cargas contractuales del jugador y disfruta de sus servicios sin coste de fichaje. Sin embargo, hay dos tipos de cesiones la primera sería la cesión sin opción a comprar como es en el caso de jóvenes talentos o jugadores que provienen de inactividad por lesión o cualquier otra causa. La opción de la cesión sin opción a comprar es la más común, siendo un simple préstamo del jugador por sus servicios durante un tiempo y la cesión con opción a comprar se refiere al salvoconducto para muchos clubes que están por encima de su presupuesto o que necesitan fichar y no tienen la capacidad económica para hacerlo, pudiendo contar con el jugador en sus filas y realizando el pago con posterioridad a la fecha de contrato (generalmente son uno o dos años). Mientras que a la renovación unilateral de futbolistas se refiere a que el futbolista tiene derecho a la renovación por el tiempo pactado siempre que se cumplan unas condiciones previamente escritas y acordadas por el club y jugador, siendo únicamente válidas las que cumplan con los parámetros y directrices otorgados desde el TAS. Para terminar, existe una restricción llamada "Cláusula del miedo" que es una modalidad contractual que existe y se ha puesto de moda por las grandes potencias y clubes de España, que consiste en la prohibición de enfrentarse al club poseedor de la titularidad del jugador, en perjuicio del club que ha recibido la cesión. Esta cuestión es de aplicación para la competición nacional española, pues tanto la Champions como la UEFA, han desestimado estos recursos por adulterar la competición. Cabe reseñar como ejemplo de lo anterior citado, como publicó el diario MARCA (28 de abril de 2019), el jugador Raúl de Tomás, que durante las primeras jornadas de la liga, estuvo situado entre los máximos goleadores de la competición, y que cuando le tocó jugar contra el Real Madrid (club que tiene sus derechos) no pudo participar en el encuentro

#### 4. LA SINGULARIDAD CONTRACTUAL DE LAS LIGAS DEPORTIVAS AMERICANAS

En la mayoría de los mercados deportivos de fichajes en Europa, realizan contrataciones de jugadores en base a su presupuesto anual el cual tiene una gran diferencia con el sistema americano que se usa en NFL, NBA etc. que está basado en un límite máximo variable. La NBA tiene una modalidad de mercado que es única, compleja y exclusiva en el mundo. Está estructurada en los conceptos de límite salarial e impuestos de lujo que vamos a conocer a continuación.

##### 4.1 “SALARY CAP” O LÍMITE SALARIAL

Es la limitación salarial impuesta por la organización (NBA) que garantiza la equidad de gasto de los equipos fomentando al menos, de manera económica, la mayor igualdad en la liga. Con este sistema se evita que los fondos buitres, propietarios especulativos y grandes fortunas compren equipos con “fecha de caducidad” y posteriormente los desmantelen, hagan un desagravio comparativo frente al resto de participantes. La cantidad fijada para cada año no es una constante, si no que va evolucionando y fluctuando según los ingresos generados por la propia organización. Es una regla de tres muy sencilla, a más dinero que ingrese la propia NBA, más alto será el límite salarial de los equipos. Durante los últimos años, se ha ido incrementando la cifra del *Salary Cap* en 2 millones de dólares por temporada, aproximadamente. En la actual temporada 2020/2021 se estima que sea de 109 millones de dólares.

##### 4.2 IMPUESTO DE LUJO O “LUXURY TAX”

A pesar del límite salarial, permite una serie de excepciones, que los clubes pueden superar esta barrera de cifras económicas, pero con una penalización, llamada impuesto de lujo. Su funcionamiento es muy sencillo: La NBA marca una cifra superior a la del límite salarial (un margen por posibles renovaciones, fichajes de bajas etc.) a partir de la cual no se puede hacer efectivo el fichaje si no se contribuye económicamente al resto de equipos, que si han respetado este valor en concepto de penalización al resto, es decir, como un pago extra.

**Tabla nº2: Sanciones por exceder el límite de lujo en la NBA**

Cantidad	Sanción
Entre 0 y 5 millones por encima del Luxury Tax	1,50 por dólar invertido en el fichaje
Entre 5 y 10 millones por encima del Luxury Tax	1,75 por dólar invertido en el fichaje
Entre 10 y 15 millones por encima del Luxury Tax	2,50 por dólar invertido en el fichaje
entre 15 y 20 millones por encima del Luxury Tax	3,25 por dólar invertido en el fichaje

Fuente: NBA (2020)

Una vez superada la cifra de los 20 millones de dólares anuales, se realiza una penalización lineal de 0,50 dólares por cada 5 millones de gastos extras en la temporada. Con esto se busca la mayor igualdad en la liga, ingresos extras para la organización de la NBA y para “premiar” al resto de equipos que si han cumplido con la normativa vigente.

El límite salarial está compuesto por diferentes aspectos restrictivos ya sea duro, medio o blando, cada uno hace referencia a la rigidez del cumplimiento del tope salarial que tienen por cada temporada. Dentro de las mismas estructuras de la NBA, NFL, NHL Y MLB encontramos varias diferencias a la hora de aplicar el límite salarial. La normativa económica más restrictiva (carácter duro) son las ligas de NHL y NFL que cumplen con total rigidez las pautas sin realizar excepciones de ningún tipo, buscando un mayor equilibrio e igualdad entre los miembros de la liga.

La estructura de la MBL tiene algún límite salarial en cuanto a jugadores clave o estrellas que son los que tienen sueldos más altos y en global del coste total del equipo, pero son de carácter blando ya que las sanciones a aplicar son muy leves provocando desigualdades en la liga siendo los mismos equipos los que más invierten (NewYork Yankees o bien los Boston Red Sox)

También existen unos límites salariales mixtos entre los rígidos y los laxos que son los conocidos como medios que son sistemas que siguen el tope salarial pero en el caso de superarlo se ponen sanciones en función de la cantidad, año, y duración del contrato determinadas como sucede en la NBA.

La excepción Bird se reconoce particularmente como la primera cuyo nombre proviene del mítico jugador de Boston que indicaba que se podría pasar del tope salarial siempre que se renovara al jugador por el mismo club. Dentro de los derechos Bird hay tres tipos (grandes, mediano y pequeños) que se miden en función de los años y pertenecía al club sin haber sido traspasado como agente libre o haber sido cortado por el propio equipo. En caso de traspaso, los mismos derechos se mantienen y están incluidos en diferentes categorías. A la primera excepción se le denomina como “Grandes” en los cuales es necesario no haber sido cortado ni cambiado de equipo como agente libre en los tres últimos años y el jugador se beneficia de un posible contrato de renovación de hasta cinco años y con una subida progresiva del 8% anual. Ese el llamado contrato multianual y se le suele ofrecer a estrellas y jugadores de primer nivel para retenerlos en las franquicias.

A continuación, para establecer las excepciones “Medias” es necesario no haber sido cortado ni cambiar de equipo como agente libre en los dos últimos años y la principal diferencia frente al grande es el dinero ofrecido para la renovación pues no debe superar el 175% de sueldo base del año anterior o el 4,5% del total del salario promedio (si ha pertenecido a varios clubes) que ha recibido la temporada anterior, siempre eligiendo el salario mayor. El jugador se beneficia de un posible contrato de renovación mínima de dos años y máxima de hasta cuatro años y con una subida progresiva del 8% anual. En las excepciones pequeñas es necesario no cortar ni cambiar de equipo como agente libre en un año, ya que el jugador se beneficia de un posible contrato de renovación de hasta 4 años y con una subida progresiva del 5% anual. La única restricción es que su sueldo no sea mayor del 120% del salario del año anterior. Por último, la excepción del Nivel medio “Mid level excepción” es aplicada por los conjuntos que han superado el *Salary Cap* y tienen que hacer refuerzos, pero solo a través de jugadores con carta de libertad o que hayan sido cortados.

Este tipo de excepción del Nivel medio se divide en tres grandes grupos, divididos desde el nivel más alto al más bajo. Por un lado, se encuentra el “Mid Level High” en el que el equipo tiende a

reforzarse por encima del límite salarial de lujo y por encima del límite salarial fijado dando lugar a una cantidad de 6 millones, de manera que tiene menos dinero para poder fichar, en este caso no se puede repetir dos temporadas consecutivas. Por otro lado, se sitúa el “Mid Level Medium” que está relacionado con equipos con tienen un nivel del *Salary Cap* por encima de los límites pero por debajo del *Luxury Tax*. Se conoce como el sistema como el más adecuado a sus circunstancias para firmar con varios jugadores que tengan la carta de libertad. Para concluir, se encuentra el “Mid Level Low” en los que los grupos que se encuentran por debajo de los límites, no tienen la posibilidad de cumplir la cantidad, sino utilizar la restante hasta el tope de esta.

En el caso de los *rookies* pueden superar el límite salarial siempre que hayan sido elegidos en la ronda número 1 de la NBA, es decir, solo 30 jugadores en toda la liga pueden beneficiarse de esta excepción, siendo algunos de ellos muy conocidos como Tyler Herro (Miami Heat) o Kevin Porter Jr (Cleveland) publicado por (el diario MARCA el 23 de septiembre de 2020). Además, cuentan con la particularidad de que tienen una escala propia en cuanto a sus salarios, y viene prefijada antes del *draft* de cada año. Por ello, ser elegido entre los 30 mejores jugadores (ronda 1º del *draft*) te garantiza cobrar los dos primeros años sus correspondientes salarios íntegros. A partir del tercero ya se puede negociar su valor. Una vez terminados los dos años, la franquicia realizará uno de los dos siguientes movimientos, por un lado, la renovación por un año como máximo, cobrando un 25% más de la cantidad anterior quedando al final de la tercera temporada en libertad o por otro lado, restringirlo. Si el jugador se decantara por la segunda opción, permitiría a su franquicia realizar el llamado derecho de “tanteo” que consiste en igualar la oferta de otra franquicia, y si es capaz de igualarla, el jugador no saldrá de la franquicia propietaria de sus derechos (tiene el poder el equipo de origen, otorgado por el jugador).

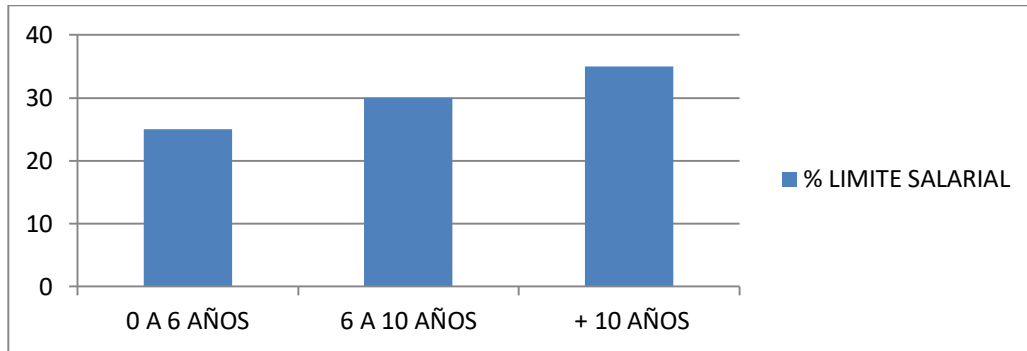
El Salario mínimo profesional en la NBA, pueden y deben ofrecérselo a tantos jugadores como quieran por un máximo de dos años. La cifra es variable en función de los años de experiencia con los que cuente el jugador en la liga frente a los *rookies*, cobrando estos jugadores la cifra de 900,000 dólares hasta los 2,5 millones de que cobran los considerados veteranos (10 o más años en la liga). En cambio dentro del propio mercado hay excepciones en las que por un lado solo se debe utilizar con la venta de jugadores entre franquicias, provocando que la diferencia de salario tras las venta (salario liberado del tope salarial) se pueda sumar al límite salarial para poder realizar otro fichaje por la diferencia de valor de ambos y por otro lado y más inusual es la excepción de repesca que sería el caso de un deportista que de positivo en estupefacientes, dopaje etc. Donde se podría recuperar por su salario anterior o la media de sus anteriores salarios.

Otro aspecto sería los deportistas lesionados de larga duración que pueden acogerse a esta norma, en el caso de producirse una lesión de larga duración. Se permite dar de baja dicha ficha y utilizar el 50% para fichar a un jugador con la carta de libertad, teniendo que realizarse dicho trámite antes de mediados de enero. La peculiaridad más conocida es el contrato de 10 días, que se celebra a partir de 96 horas de un nuevo año, y hasta 10 días antes de que acabe la temporada, solo se puede contratar a jugadores sin equipos con el fin de testarlos de cara a la posible temporada, y suplantar una baja determinada de algún jugador concreto o decisión técnica.

## CONTRATO MÁXIMO

Es el mecanismo de control para evitar excesos de gasto en las ligas, desfavoreciendo a jugadores cuyo nivel es muy alto y favoreciendo a otros de las llamadas segundas o terceras unidades y a los directivos de las franquicias.

**Gráfico nº3: Parte del límite salarial pertenecientes a jugadores que optan al contrato máximo**



Fuente: NBA (2020)

Como se observa en la gráfica, los jugadores noveles cuentan con una mayor facilidad de tener intereses por parte de otras franquicias, ya que resulta un 10% más barato contratarlos frente a un veterano de la liga.

Los jugadores que tiene mayor número de años trabajados, es de 6 a 10 años en la liga, y supone el 30% del límite salarial, pues cada vez se debuta en la NBA con mayor preparación. Hay excepciones frente a *rookies* y su contrato, ya que, si el jugador destaca sobremanera y es elegido NBA STAR dos veces, MVP o se lleva el número 1 en cuanto a jugador defensivo del año o pasa a tener privilegios de la clase intermedia con el 30% del *Salary cap*. Al igual ocurre con los veteranos, durante su segundo contrato, se aumenta al 35% frente al 30%, con la peculiaridad de que solo puede tener un máximo dos jugadores con este sistema contractual.

Por otro lado, la NBA permite finalizar contratos de jugadores, bien sea por bajo rendimiento o por otros factores que no son adecuados para esa franquicia. A la fecha de firma se busca que tengan distintos niveles de seguridad. Para que un jugador tenga protección jurídica frente a la temporalidad de los contratos de corta duración o de pocas temporadas se crean unos contratos con mayor o menor protección. Los jugadores que firmen un contrato de los denominados garantizados tendrán el derecho a cobrar, participen o no, en los encuentros y además su salario se sumará al límite salarial junto con la protección frente a fichajes cara a otros equipos. Los jugadores que pierden una proporción del límite salarial y otra parte de su sueldo tienen un carácter semigarantizado, que tiene cierta garantía de protección pero no tiene la salvaguarda completa que tienen los jugadores garantizados. Por último, los jugadores no garantizados no tienen ningún tipo de seguridad o protección y pueden ser fichados fácilmente por otros equipos.

Las plantillas de la NBA están compuestas por 15 miembros fijos y dos jugadores "extras" que se denominan "two ways contracts". En este caso, nunca podrá contar por debajo de 14 integrantes con contrato en vigor, por esta razón, estos dos jugadores del segundo equipo cobran alrededor del 25% del salario mínimo de la NBA y tienen sus propios derechos, es decir, juegan en el equipo "filial" de la D-League. A partir de 45 días desde que han sido seleccionados con el equipo propietario de sus derechos, forman a todos los efectos parte de él, provocando entre otras cosas, su mejora salarial. La mejor opción es conocer cuáles son los mejores jugadores jóvenes que destacan en las ligas inferiores para conseguir

hacerse con ellos y contratarlos sin gastar mucho porcentaje del límite salarial. Esto es comúnmente llamado en la NBA como “draft”.

El “draft” se llevaba celebrando desde 1947, donde los 30 equipos de las dos conferencias tanto Este como Oeste, tienen derecho a elegir a un jugador, ya sea de la NCAA o D-League y raramente de Europa, aunque al igualarse en el año 2000, tendrá un mayor peso los europeos respecto a los dos continentes. Se creó con intención de mantener una liga con la mayor igualdad posible, siendo los peores equipos en cuanto a resultados de la campaña anterior, los que pueden ser de los primeros en elegir en esta ronda. Puede suceder que no siempre el colista tenga asignado la elección primero. La elección se realiza durante el mes de junio permitiendo a los jugadores destacados, menores de 23 años de origen desconocido, pertenecer a grandes franquicias y llegar al estrellato.

Los equipos que han sido clasificados para fase final de la competición, nunca podrán elegir dentro de las 15 primeras plazas de elección. Sin embargo, las franquicias utilizan el fenómeno “Tanking” que consiste en perder o no disputar ciertos partidos con la finalidad de quedar lo más abajo posible de la clasificación, y una vez que ya no tengan opciones de promoción de ascenso, puedan conseguir una joven promesa. Por último, en la actualidad este fenómeno, desde los altos directivos y comisionado por la NBA, se ha tratado de eliminar, con el fin de que no se adultere la competición, llevándolo desde 1989 hasta nuestros días como un sorteo.

En las últimas temporadas, cada equipo tiene dos *picks* o elecciones en el *draft*, lo que hace un total de 60 *picks*, que se realizan en una primera fase donde se sortean las 14 primeras elecciones entre los equipos que no se clasificaron la última temporada para la fase final (*playoff*). No se trata de un sorteo puro, ya que, en función de la clasificación alcanzada en la fase regular se disponen de más o menos bolas en el sorteo (cuanto peor ha sido la clasificación más bolas para el sorteo recibe un equipo). A continuación, los demás equipos de la liga van recibiendo sus correspondientes elecciones, en base al balance entre victorias y derrotas obtenidas en la temporada (cuanto mejor es el balance, más tarde pueden realizar su elección) y una vez establecido el orden de elección los responsables de las franquicias van haciendo público el nombre del jugador que han seleccionado en su correspondiente turno.

Además, en los *drafts*, aparte de tener la capacidad de incorporar a jugadores jóvenes, sirve también para negociar traspasos de estos, e incluso, en ocasiones se da el caso de que un jugador seleccionado no llega a debutar en la franquicia que lo ha escogido, ya que es utilizado de moneda de cambio para conseguir jugadores más contrastados o que permitan cubrir el puesto más debilitado de la plantilla. Un ejemplo de intercambio fueron los Lakers que traspasaron a Lonzo Ball por Davis.

Otro aspecto muy importante es el llamado “*sign and trade*” que se asemeja al concepto de cesión sin opción a compra que existe en el mercado futbolístico internacional. En concreto, esta opción, consiste en fichar al jugador con la carta de libertad o agencia libre, para traspasarlo a otra franquicia, cumpliendo las siguientes condiciones.

Una vez que el jugador queda libre se le ofrece un contrato con una duración mínima del contrato de 3-4 años en función si es veterano o novato. Los agentes libres siempre finalizan contrato al final de la temporada regular pudiendo negociar a partir de dicha fecha con otros equipos y desde mitad de temporada la renovación con el mismo equipo. Existe el denominado derecho de tanteo, es decir, si alguien iguala la oferta por él jugador, podría ser cedido o traspasado a otro equipo siempre que esta franquicia no haya superado el *Luxury Tax*.



Una vez que comience el primer partido de la liga regular, estos contratos o se podrán celebrar ya que tienen de margen desde el final de la temporada regular anterior hasta el primer partido de la temporada actual. Por último, si el jugador ha firmado una bonificación por un rendimiento deportivo y otro club lo quiere traspasar las mismas ventajas pasarán a formar parte del nuevo contrato hasta la finalización de este.

Dentro de la complejidad que tiene este sistema de competición, los jugadores, directivos, aficionados y la propia NBA tienen la aprobación y colaboración de todos los competentes de los Estados Unidos donde tienen una asistencia masiva a los estadios y audiencias muy elevadas en televisión. Los derechos televisivos de NBA han firmado con Turner y ESPN por una cantidad de 2650 millones al año, provocando una variación sustancial en el límite salarial y dando lugar a mayores ingresos y a mayor capacidad de hacer traspasos, fichajes y adquisiciones a las franquicias. El contrato era una continuación de uno ya existente, pero la mejora de las cifras se debió al amplio interés suscitado en las finales y la máxima igualdad que se produjo durante esa serie de partidos (se llegó al séptimo partido y con opciones durante los minutos finales para los dos equipos).

Por último, cabe destacar que durante la crisis del coronavirus, varios equipos, como *Lakers*, *Clippers*, *Kings*... colaboraron con la NBA para garantizar el sueldo y los empleos de las personas afectadas, bien por la enfermedad del covid 19 o por la suspensión de sueldo y o empleo a través de unos fondos donados para poder paliar estos gastos. En algunos casos conocidos, como el de Rudy Gobert (Utah) la cifra llegó a ser cercana al millón de euros. (EL MUNDO, 15 de marzo de 2020).

## **5. ATP: FUNCIONAMIENTO Y GRATIFICACIONES EN EL TENIS PROFESIONAL**

### **5.1 HISTORIA Y ASPECTOS PRINCIPALES**

La Asociación de Tenistas Profesionales (En adelante ATP) fue fundada en septiembre de 1972, si bien desde la década de 1950 buscaron alternativas a la precariedad deportiva y trataron de buscar profesionalizar el deporte. La causa fue que ciertos torneos ya que solo gozaban de la presencia de deportistas locales o de personal completamente "amateur". No es casualidad que fuera en 1950 cuando se empezara a buscar mejoras en el tenis. Los deportes más populares empezaron a crear interés y muchos aficionados consiguieron seguirlos en grandes eventos, presencialmente, o a través de la prensa, aumentando de manera exponencial al número de tenistas, seguidores y de personas destacadas que lo practicaban como "hobbies".

Una vez se formó el circuito profesional a nivel mundial, las cantidades económicas por partido ganado, participado, o incluso, por evento publicitario comenzaron a ser elevadas (sobre todo a partir del 1962) cuando se tenía a los tenistas como reclamo publicitario de productos que hoy en día serían impensables en el mundo deportivo (tabaco, alcohol, etc.). A partir de entonces, comenzaron los problemas para diferenciar entre un tenista profesional y otro amateur, teniendo tanto ventajas como desventajas al formar parte de unos u otros. Hasta 1968, los amateurs solamente tenían derecho a participar exclusivamente en los grandes torneos y en la Copa Davis.

Por ejemplo, La Copa Davis, era un torneo en los que los jugadores profesionales (cuya dedicación era exclusiva a la práctica del tenis) tenían prohibida su participación. Los tenistas amateurs y locales eran

los principales que copaban el cuadro, siendo el torneo más prestigioso para ellos. Como anécdota, había tenistas que, pese a ser profesionales, argumentaban que el tenis, para ellos, era un simple *hobbies*, por lo que eran tenistas amateurs, y por ello tenían otros empleos u oficios para poder justificarlo. Pero realmente era un encubrimiento, pues cobraban clandestinamente y sus retribuciones podían superar a los de algunos profesionales.

Cuando la situación comenzó a llegar a unos niveles económicos elevados, con problemas de superposición de torneos importantes, y con una organización caótica y un rendimiento físico elevado de sobrellevar para los jugadores, se creó en 1972 la ATP. Con la finalidad de regular todos los aspectos y profesionalizar el deporte, 60 tenistas formaron parte de la primera asociación, gestionando en consenso, pero cuyos cargos presidenciales y directivos fueron Drízale y Kramer, teniendo al español Andrés Gimeno en el cargo de vicepresidente por la simpatía y el entendimiento de muchos miembros de la asociación. Una vez consolidada la asociación, se ubicó un documento con las directrices y formas de proceder de todos los torneos si querían contar con estos tenistas. Tras el paso del tiempo cada vez, fueron ganando más el número de torneos y así consiguiendo un mayor poder a la hora de la negociación.

El primer problema de la organización fue con las federaciones nacionales, pues querían interponer sus intereses políticos frente a los deportivos, provocando suspensiones temporales, sanciones económicas e incluso amenazas a sus jugadores y familias. Ello conllevó a una profesionalización y cantidades económicas cada vez mayores, provocaron un aumento de casos de dopaje profesional, y conllevó a ser el primer deporte profesional donde se realizaron controles de manera aleatoria. Sin embargo, el principal fue con el torneo popular de La Copa Davis, pues como hemos explicado anteriormente, solo aceptaban deportistas amateurs, y a partir de 1973, junto con la mayoría de las pretensiones de la ATP, se consigue profesionalizar. Un hecho histórico importante a nivel deportivo se produjo en EE. UU. Y es la llamada "*conferencia del parking*" ya que se realizó de manera improvisada en el parking del mismo US OPEN, y provocó que se crearan su propio circuito que perdura hasta la fecha. Con el paso de los años, el nivel deportivo de los tenistas progresa de manera espectacular. Los estadios y recintos se tienen que remodelar para aumentar el aforo, los controles sobre los jugadores son mayores en cuanto a su entrenamiento, cuidado, imágenes etc. y algunos llegan a contar con su *staff* propio.

## **5.2 PUNTUACION Y FORMA DE COMPETICIÓN**

La ATP tiene un sistema de clasificación o ranking que se actualiza cada 7 días en periodos de algún tipo de competición (52 semanas) con excepción de los GrandSlam que se actualiza cada 14 días. El orden jerárquico se caracteriza en diferentes ámbitos constituidos en función de la importancia del torneo en cuestión. El más importante es el máster cup que se celebra una vez al año en el que pueden acceder exclusivamente los 8 mejores jugadores del mundo según el ranking ATP, en el que tienen la posibilidad de embolsarse grandes premios económicos y puntos extra para la clasificación ATP. A continuación, los torneos de Grand Slam son 4 torneos que se celebran cada 3 meses aproximadamente al año y en superficies distintas y son los siguientes: Open de Australia, Abierto de Estados Unidos, Wimbledon y el famoso Rolland Garros. De ellos se obtienen 2000 puntos a excepción de Rolland Garros que consta de 500 puntos. Después se encuentran torneos que se realizan cada mes aproximadamente y de una categoría inferior como son los Máster 1000 que están compuestos por 9 torneos distribuidos a lo largo

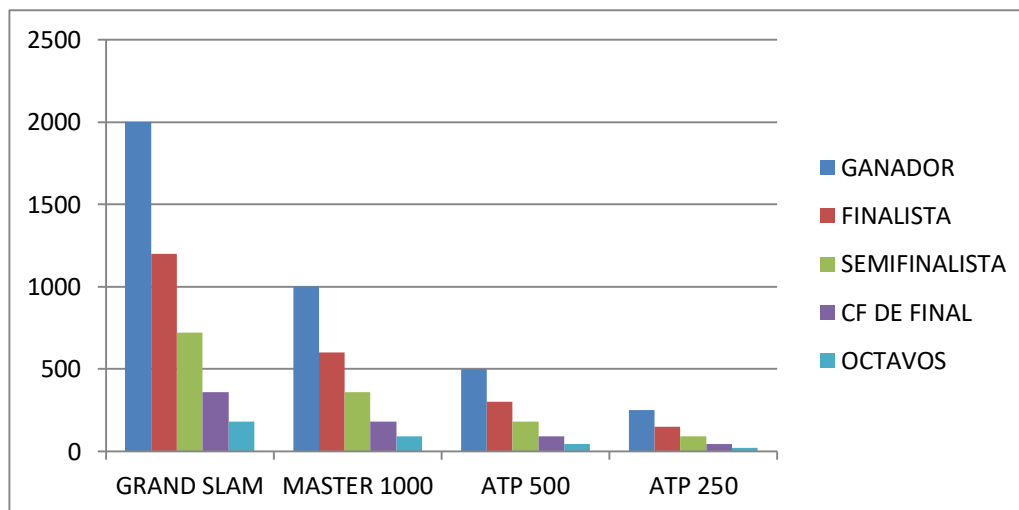
de la temporada, que en su totalidad suman los 1000 puntos. Por otro lado, los torneos menores como los ATP 500 están compuestos por 13 torneos distribuidos de manera irregular donde el ganador del torneo suma 500 puntos. La escala más baja de los torneos ATP son los denominados ATP 250 donde existen 48 torneos a lo largo de toda la temporada y muchos de ellos se superponen a otros, en total tienen una capacidad muy limitada en cuanto a campos y lugares de entrenamiento.

Dentro de los torneos semiprofesionales donde la gran mayoría no han entrado de manera consolidada dentro de esta categoría, encontramos a los ATP challenger formado por jóvenes tenistas que buscan a través de buenos resultados (entre 80 y 125 puntos al ganador) la entrada al circuito ATP profesional y finalmente los torneos *ITF challenger* que se otorga una cantidad insignificante de puntos (entre 10 a 25 puntos de ranking) y que está compuesto por aficionados tenistas que empiezan a competir, jóvenes promesas e incluso niños demostrando precocidad y talento.

Pero los puntos, una vez finalizada la temporada de ATP hay que mantenerlos, de forma que todos los lunes fluctuaran los rankings en función de los datos que han ido sumando o restado los participantes y sus resultados.

No siempre ganar o perder un torneo es sinónimo de buena actuación en el ranking de la ATP. Tienes la posibilidad de acceder a torneos de más puntuación y dependiendo de la situación, puedes subir el ranking o quedar eliminado en semifinales de un máster de 1000 puntos, que campeón o subcampeón de un torneo de ATP con 500 puntos.

**Grafico n º: 4 comparativa en cuanto a la relación de rondas/puntos y torneos.**



Fuente: ATP (2020)

Para comprender mejor este sistema de puntuación podemos recurrir a dos casos hipotéticos:

- 1- En el año 2019, el tenista "X" fue el ganador del torneo ATP 500 de Acapulco, llevándose los 500 puntos que otorga este torneo. Pero en el 2020, tras una espectacular progresión, en vez de disputar ese torneo, opta por disputar el Máster 1000 de Madrid, y pese a perder la final, por el mero hecho de alcanzarla consiguió 600 puntos para su ranking. Esto supondría que su puntuación a partir de ese momento se haría de la siguiente forma  $600 - 500 = +100$  puntos.

- 2- El tenista “Y” es un consumado especialista en tierra batida, jugando los mismos torneos cada año. Durante 2018 y 2019 ha ganado el torneo ATP 500 de Valencia, sumando 500 puntos en su ranking, pero este año ha sufrido una lesión en la final del citado torneo, y se ha retirado, ganando solamente los 300 puntos correspondientes al subcampeón). Su puntuación en este caso sería:  $300-500 = -200$  puntos del ranking ATP.

### 5.3 GRATIFICACIONES DEPORTIVAS Y EXTRADEPORTIVAS

- Deportivas

Cada torneo, además de llevar los puntos del ranking ATP lleva consigo gratificaciones por participar, y, contra más largo sea su camino durante el torneo, más dinero se embolsará. Todos los pagos, están recogidos y acotados por la ATP. Es la entidad encargada de gestionar, evitando que se produzcan diferencias insalvables de retribuciones entre torneos, siendo el tipo de pista, o la cercanía en torneos más humildes lo que permita el acceso y no otros factores

**Tabla N°3 Cuantía de la ganancia en torneos por tenistas profesionales**

Torneo	Cantidad ( en dólares)
ATP MASTER	7.500.000
GRAND SLAM	Según torneo
MASTER 100	Entre 3.748.925 Y 5.452.986
ATP 500	Entre 1.333.085 y 2.249.215
ATP 250	Entre 404 780 a 1 189 605

Fuente: ATP (2020)

Para completar la información, aportamos datos del top 3 de ganadores y sus cuantías durante el año 2019. Actualmente estos tenistas siguen en activo

**Nº tabla 4: Ganancias totales anuales de los tres mejores tenistas en el año 2019.**

Jugador	Cantidad ( en dólares)
Rafael Nadal	16.349.586
Novak Djokovic	13.277.228
Roger Federer	8.176.975

Fuente: Revista Forbes (2020)

- extradeportivas

Como en todos los deportes de masas de hoy en día, detrás de cada tenista o cuerpo técnico hay un patrocinador que impulsa al torneo o al tenista. Varios ejemplos antiguos son: de tabaco o alcohol, que poco o nada tenían que ver con la práctica del deporte; hasta los actuales, como pueden ser: de marcas de ropas, coches etc.

En cuanto al elemento más importante del tenis y que afecta a todos por igual es la pelota. Las marcas y fabricantes han sufrido muchas transformaciones durante los últimos años, siendo el final de contrato de una, el principio de otra. Es una opción bastante más rentable que los premios por disputar un torneo, en muchas ocasiones, en cuanto al marketing publicitario. Durante los últimos años han sido estas marcas las más destacadas: Wilson, Penn, Dunlop y Head. Se tiene en cuenta el horario, la duración del punto, el comienzo del partido y el tiempo de saque. Es en todos los campos obligatorios la presencia de al menos, un reloj a disposición el juez de silla. Este reloj es de la marca Rolex, que lleva desde la creación de la ATP vinculada a este deporte, y desde aproximadamente 10 años es el reloj oficial de los torneos ATP, tienen un contrato millonario, pero que cada 3 años se debe renovar.

Un punto importante ha sido la creación del ojo de halcón para la ATP, ya que es el primer evento deportivo mundial que contó con esta tecnología. La ATP, ante la dificultad de encontrar personal altamente cualificado y el coste que suponía su búsqueda y la celebración de eventos simultáneos, decide invertir en tecnología para su deporte. El llamado ojo de Halcón, comenzó como un rumor, pero el paso del tiempo y decisiones arbitrales muy controvertidas fueron el detonante para aprobar su estudio e implantación. A partir del 2006, se introdujo en el tenis profesional y desde entonces se utiliza en la mayoría de los torneos relevantes del circuito ATP.

Su funcionamiento es a través de una serie de cámaras colocadas en distintos lugares del estadio o pista, que a petición del juez de silla o del tenista, puede solicitar su revisión. En el caso de estar acertado el deportista, no se le restara esa oportunidad, en cambio, si es lo contrario, se procederá a perder este derecho.

En cuanto a patrocinios individuales los jugadores tienen la libertad para negociar con la empresa publicitaria con total libertad, pudiendo en algún caso compartirla con la ATP, y al ser ellos “autónomos” pueden convenir sus condiciones como en cualquier transacción económica. Las cantidades son muy elevadas, y no siempre tienen una relación directa con el ranking o partidos ganados en la temporada, si no con los valores en los que ellos se ven reflejados. Veamos algunos ejemplos:

- 1- Roger Federer: 77 millones de euros en ganancias (temporada 18/19) exclusivas por publicidad que se desglosa de esta manera:
  - Uniqlo: Aporta 30 millones al año al tenista suizo, y es fruto de la ruptura entre la marca de Roger Federer y Nike, siendo 3 veces mayor la cantidad aportada por la marca de ropa asiática.

- Rolex: Comparte patrocinio con el circuito ATP, donde la relojera le paga a razón de 8 millones de euros anuales
  - Wilson: La marca de raquetas apostó por él desde su debut en el circuito profesional, y aporta 350.000 euros al año.
  - Mercedes: La carrocera alemana beneficia a su conductor con unos 5 millones de euros al año, y con varios vehículos de primera línea de mercado.
  - MOET Y CHÄNDON: Comparte patrocinio con las celebraciones de grandes eventos como MÁSTER 1000 o Rolland Garros, aportando 6 millones anuales al astro suizo.
  - Lindt: Los conocidos chocolates aportan más de 4 millones cada año.
  - Otros: CreditSuisse, Sunrise, Barilla...
- 2- Rafael Nadal: 26 millones de euros exclusivos de publicidad (temporada 18/19) y se desglosa de la siguiente manera:
- Nike: 10 millones al año y varios eventos publicitarios por contrato.
  - Babolat: 220.000 euros anuales por llevar su raqueta con la marca visible en todos los partidos (amistosos u oficiales), que dispute.
  - KIA: La marca coreana aporta varios vehículos cortesía a Rafa, a través de la publicidad y acudir a eventos en sus vehículos.
  - Otros: Telefónica, Richard Mille, Banco Sabadell...

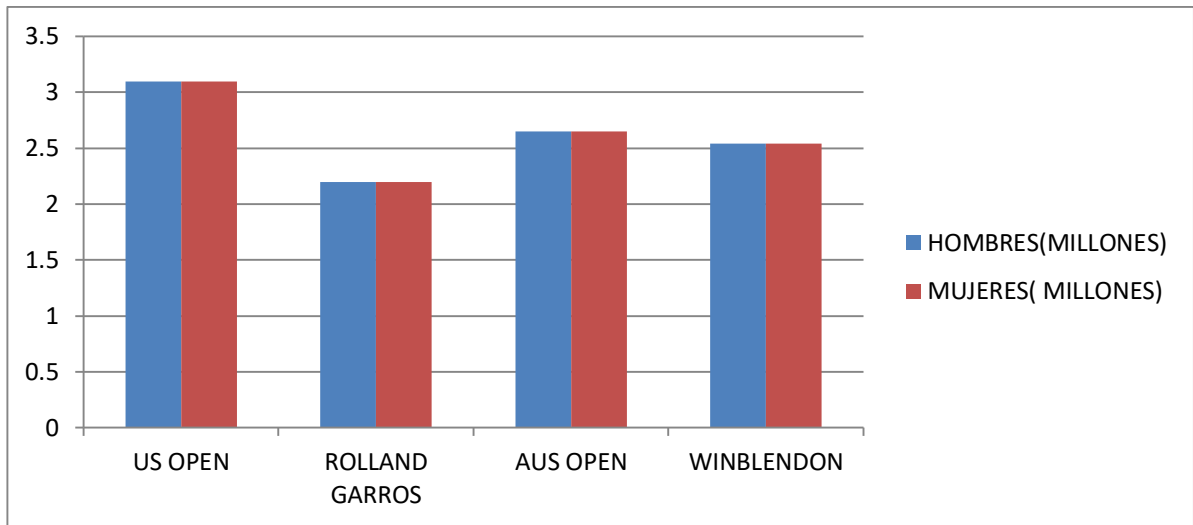
Con estos ejemplos de tenistas líderes que han estado durante muchas temporadas ganando Grand Slam, torneos internacionales y liderando el ranking ATP durante muchas semanas, podemos afirmar que las ganancias que obtienen los tenistas de primer nivel son claramente superiores a las recibidas por agentes externos que los premios de los que aporta la ATP.

#### **5.4 COMPARATIVA SALARIAL ENTRE EL CIRCUITO MASCULINO Y FEMENINO (ATP VS WTA)**

La ATP y la WTA son la rama masculina y femenina, respectivamente, del tenis mundial. Sin embargo, los premios en todos los torneos pueden variar según su clasificación, o según su rango jerárquico.

El tenis es uno de los principales deportes que está eliminando la brecha salarial de todos sus grandes eventos y donde se reúnen los y las mejores tenistas del mundo. Desde 2007, existe paridad de premios a repartir entre los 4 GRAND SLAM y el tenista que levante el trofeo o logre el mismo resultado, conseguirá el mismo premio en metálico independientemente del sexo que sea.

**Grafico Nº:5 Comparativa Salarial por sexo en los cuatro mayores eventos tenísticos mundiales.**

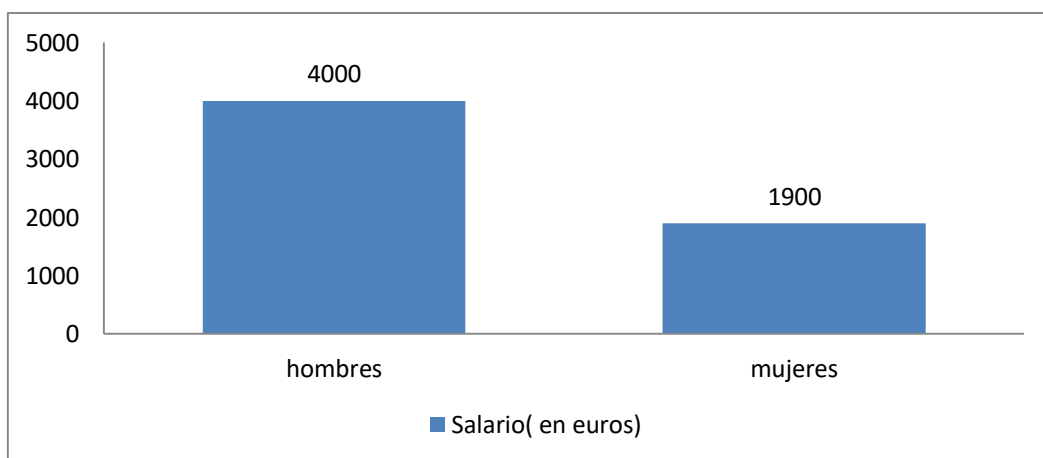


Fuente: ATP (2020)

En los principales torneos, que ocupan prácticamente dos meses de la temporada, la cantidad a repartir en premios es la misma. Pero no en los otros 10, habiendo elevadas diferencias de salario en la entrega de premios en metálico.

Como dato interesante, en un torneo que no pertenezca a los Grand Slam ni al torneo Máster pueden coincidir jugadoras y jugadores compitiendo en torneos paralelos. Misma sede, mismas pistas, pero con distinto sueldo. En el gráfico mostrado a continuación, se pueden observar las diferencias entre ambos sexos.

**Grafico nº:6 Diferencia salarial en torneos ITF entre hombres y mujeres**



Fuente: ITF (2020)





## 6. CONCLUSION

Los autores Jensen y Meckling (1976) han relacionado la propiedad con el principal y el agente con el trabajador subordinado. El principal objetivo es la búsqueda de un objetivo común, conseguir las mayores ganancias y la mayor información posible del uno del otro. Aplicando esta teoría en el mercado deportivo de jugadores profesionales, la información a través de predicciones, informes u observaciones es capital, ya que las cifras en cuanto a los traspasos posibles y futuros puede costar una cantidad económica que a largo plazo puede suponer la pérdida de jugadores, personal o la desaparición de la entidad. Ha ido evolucionando a lo largo de la historia debido en gran medida a las telecomunicaciones, internet, acceso a la información gráfica y a test predictivos de éxito/fracaso de un jugador frente a una entidad. También los agentes (jugadores) han tenido mejoras en su situación, ya que la globalización y el aumento a nivel mundial del seguimiento deportivo han provocado un aumento de la oferta de puestos de trabajo que satisfagan sus intereses.

Dentro de la aplicación de esta teoría en el mercado laboral genérico, encontramos la figura de un principal (Propietario de una empresa) que delega a través de departamento de RRHH (si lo posee) la responsabilidad de contratar una persona (agente) para llevar a cabo un servicio o acción concreta. A través de pruebas de cribado, predicciones o formularios (test, entrevistas etc.) se encargan de encontrar un candidato que cumplan las expectativas y que sus objetivos sean lo más parecido a los de la empresa (búsqueda de alineación de metas). Asimismo, utilizando estas pruebas se puede descubrir algún tipo de acción oculta que ofrezca el agente, tratando de corregir esa conducta o valorando el coste económico de buscar otro agente. Por último, la reducción de la asimetría de la información casi a 0, aumenta de manera notable la posibilidad de encontrar un agente que este en armonía con los objetivos del principal, ahorrando una gran cantidad de recursos.

El mercado deportivo americano, a través del límite salarial, provoca en las competiciones donde se aplica con una regularidad anual, una igualdad máxima, donde el acierto en los fichajes y en ende, de las predicciones y manejo de la información es fundamental para alcanzar el éxito, que además de lo deportivo, lleva consigo unos ingresos mayores y genera un ciclo de ganancias anuales. Es un atractivo este tipo de competiciones, ya que el país de Estados Unidos tiene una gran cultura de seguimiento deportivo en todos sus niveles y variedades, lo que provoca aun más las mejores cifras en cuanto a audiencia, marketing y venta de entradas de los estadios americanos. Además, crean la figura legislativa del *luxury Tax* o impuesto de lujo, que graba a los mayores fichajes en cuanto a superestrellas o a equipos que han rebasado el límite salarial fijado por los ingresos de la liga, tv y

reparto de beneficios entre todos los equipos de la liga americana. Con ello, consiguen que el más débil económicamente se pueda beneficiar de estos fichajes (frente al modelo europeo donde solo se beneficia la institución deportiva y el propio equipo) y tratar de evitar grandes inversores que inviertan mucho dinero en poco tiempo y luego desmantelen el equipo provocando daños sobre la propia liga y el resto de equipos al alterar la competición.

En cuanto a la ATP, el sistema de puntuación de la Federación Internacional de tenis y el ranking que ha elaborado genera un sistema de competición atractivo y que implica la presencia de los tenistas a gran nivel durante gran parte del año, equiparando los premios a puntuaciones y buscando que los tenistas que en algún momento de su carrera muestren gran nivel tenístico lo tengan que mantener constantemente para permanecer en la cima del ranking ATP (masculino) o WTA (femenino, creando en estos últimos años unos torneos de los 8 mejores tenistas del momento que sirven para saber quien comienza el año liderando o en mejor posición la clasificación tenista. También se ha vuelto a apoyar desde la ATP los partidos de selecciones entre combinados mundiales, contribuyendo en visibilidad y premios económicos a las federaciones correspondientes para que tengan más fondos para poder construir campos de entrenamientos, becas a jóvenes talentos y sigan apostando por el tenis en su país.

Los torneos ATP Y WTA de primer nivel han decidido desde unos años igualar la cantidad económicas de cantidad a percibir por los ganadores, tratando de invitar al resto de torneos menores a que sigan su modelo tanto económico como social. Destacar que, cuando se realizan actos promocionales de la ATP, se busca realizar algún partido de exhibición o donaciones de fondos para las entidades locales.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Fundación Wolterskluwer (2021), Deportistas profesionales. Encontrado el 10 de febrero en: [https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUmJY2NztbLUouLM\\_DxblwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAFsaP5DUAAAA=WKE](https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUmJY2NztbLUouLM_DxblwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAFsaP5DUAAAA=WKE)
- Wikipedia, (2021), Deporte encontrado el 10 de febrero en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Deporte>
- Social, M. (2021). Ministerio de Trabajo y Economía Social, el deportista profesional, encontrado el 10 de febrero en: [http://www.mitramiss.gob.es/es/Guia/texto/guia\\_6/contenidos/guia\\_6\\_13\\_1.htm](http://www.mitramiss.gob.es/es/Guia/texto/guia_6/contenidos/guia_6_13_1.htm)
- LIDEFER INFORMACION (2021), Historia del deporte: desde su origen hasta la actualidad. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.lifeder.com/historia-origen-deporte/>
- Diario EL ECONOMISTA (2021), El dopaje en el deporte, a debate. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.eleconomista.es/campus/noticias/3596924/12/11/El-dopaje-en-el-deporte-a-debate.html>
- Revista digital NBA MANIACS (2020), El impuesto de lujo en la NBA... Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.nbamaniacs.com/glosario-nba/el-impuesto-de-lujo-en-la-nba/>
- Factorial Blog (2020) Los tres tipos de retribución (fija, variable y retribución flexible). . Encontrado el 10 de febrero en: <https://factorialhr.es/blog/tipos-retribucion-variable-flexible-fija/>
- Diario AS (2020) ¿Qué es el límite salarial y cómo se calcula en el fútbol español? Encontrado el 10 de febrero en: ([https://as.com/futbol/2019/09/09/primera/1568047778\\_136784.html](https://as.com/futbol/2019/09/09/primera/1568047778_136784.html))
- GESTION Blog (2020), Salario Base. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.gestion.org/que-es-el-salario-base/>
- Diario EL BOLETIN (2020), Deportistas profesionales. Encontrado el 10 de febrero en: (<https://www.elboletin.com/mercados/139720/paises-europeos-deportistas-profesionales.html>)
- Shirley, P. (2021). Cláusulas de moralidad. . Encontrado el 10 de febrero en: [https://elpais.com/diario/2010/01/08/deportes/1262905203\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2010/01/08/deportes/1262905203_850215.html)
- Bernaola, E. (2021). El origen del conflicto entre el Rayo y Zozulia. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.marca.com/futbol/segunda-division/2019/12/15/5df6a12bca4741d23e8b4587.html>
- Diario de Huelva (2020). El caso de Chico Flores. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.diariodehuelva.es/2019/03/09/recreativo-oculto-la-lesion-chico-diaz/>

El Desmarque Sevilla (2020), *la Roma publica las cifras del contrato de Monchi*. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://eldesmarque.com/sevilla/sevilla-futbol-club/97251-monchi-cobro-casi-2-millones-de-la-roma-por-la-2016->

Diario La Vanguardia (2020), El sueldo de Coutinho. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.lavanguardia.com/deportes/futbol/20180110/434201023788/philippe-coutinho-variables-fichaje-barcelona.html>

Medium. (2021). *Cómo funciona la NBA? Tope salarial, traspasos, contratos y draft*. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://medium.com/@kanelonmonger/c%C3%B3mo-funciona-la-nba-tope-salarial-traspasos-contratos-y-draft-f025c01c8064>

Revista 2Playbook. (2021), *La NBA 'pincha' la burbuja: la audiencia de las Finales s.....* Encontrado el 10 de febrero en: [https://www.2playbook.com/competiciones/nba-pincha-burbuja-audiencia-finales-se-desploma-58-en-2020\\_519\\_102.html](https://www.2playbook.com/competiciones/nba-pincha-burbuja-audiencia-finales-se-desploma-58-en-2020_519_102.html)

Revista Hispanos NBA (2020), Salarios NBA: Jugadores mejor pagados de la NBA. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.hispanosnba.com/salarios/index>

Cladera C. (2021). La lista Forbes desvela la fortuna de Nadal y de toda su familia, Encontrado el 10 de febrero en: [https://as.com/tikitakas/2020/11/03/portada/1604415994\\_778990.html](https://as.com/tikitakas/2020/11/03/portada/1604415994_778990.html)

Staff, F. (2021), Los tenistas mejor pagados del mundo 2020. . Encontrado el 10 de febrero en: [https://forbes.co/2020/08/31/negocios/deportes/los-tenistas-mejor-pagados-del-mundo-2020/#:~:text=1\)%20Roger%20Federer%2C%20106%2C3%20millones%20de%20d%C3%B3lares](https://forbes.co/2020/08/31/negocios/deportes/los-tenistas-mejor-pagados-del-mundo-2020/#:~:text=1)%20Roger%20Federer%2C%20106%2C3%20millones%20de%20d%C3%B3lares)

Diario El Español (2020), Chico Flores se retira tras el 'caso Fuenlabrada': "Los días en el hospital fueron los más duros de mi vida"... Encontrado el 10 de febrero en: [https://www.elespanol.com/deportes/futbol/20200906/chico-flores-retira-caso-fuenlabrada-hospital-duros/518698738\\_0.html](https://www.elespanol.com/deportes/futbol/20200906/chico-flores-retira-caso-fuenlabrada-hospital-duros/518698738_0.html)

Salom, P. (2020). Tenis: ¿Cuánto dinero ganan los atletas en este 2020? Encontrado el 10 de febrero en: <https://deportesinc.com/featured/cuanto-ganan-los-jugadores-de-tenis/>

Guzmán, A. (2021), Fichaje descomunal de Dallas acerca el anillo NBA a Luka Doncic. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.elgoldigital.com/fichaje-descomunal-de-dallas-acerca-el-anillo-nba-a-luka-doncic/>

Página oficial de la ATP (2020). . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.atptour.com/es/rankings/singles>

Página oficial de la ATP (2021), Funcionamiento del ranking ATP. Encontrado el 10 de febrero en:  
<https://www.atptour.com/es/rankings/rankings-faq>

Boletín Oficial del Estado BOE (2020) - Documento consolidado BOE-A-2012-9110. . Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2012-9110>

Consejo superior de deportes (2020). Requisitos del deportista profesional. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.csd.gob.es/sites/default/files/media/files/2018-09/065.pdf>

Boletín Oficial del Estado (2020), Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/1990/BOE-A-1990-25037-consolidado.pdf>

*Las reglas para el Draft | Operaciones de Fútbol Americano de la NFL.* (2021). NFL.

<https://operations.nfl.com/es/los-jugadores/el-draft-de-la-nfl/las-reglas-para-el-draft/#:%7E:text=El%20Draft%20de%20la%20NFL%20se%20lleva%20a%20cabo%20durante,minutos%20para%20hacer%20su%20elecci%C3%B3n>

García J. (2019). *Draft NBA 2019; reglas, qué es y cómo funciona.* . Encontrado el 10 de febrero en:  
[https://as.com/baloncesto/2019/06/19/nba/1560969595\\_848235.html](https://as.com/baloncesto/2019/06/19/nba/1560969595_848235.html)

ITF TENIS. (2021). Normas del tenis en España. Encontrado el 10 de febrero en: <https://www.itftennis.com/media/1234/2019-rules-of-tennis-spanish-pdf>

*Página Oficial de la ATP* (2020), ATP Tour. Encontrado el 10 de febrero en:

<https://www.atptour.com/es/rankings/rankings-faq>

Rubio, D.J. (2020, 1 de julio). *¿Qué hacer con el ranking?* Las dos opciones que manejan ATP y WTA.

Encontrado el 10 de febrero en: Puntodebreak.

<http://www.puntodebreak.com/2020/07/01/ranking-opciones-manejan-atp-wta>

*Página oficial LA LIGA.* (2021). LALIGA. . Encontrado el 10 de febrero en:  
<https://www.laliga.com/transparencia/normativa>

