

Resumen (*)

En el presente artículo, arrojó una mirada retrospectiva a un trabajo anterior mío (Fort, 2000) en el que argumentaba que las diferencias entre las ligas deportivas norteamericanas y europeas (y algunos elementos concernientes al deporte en general) se habían exagerado. Como resultado del ejercicio retrospectivo, mantengo mis convicciones, en particular, la relativa a que «las funciones de objetivos son diferentes», si bien trabajos posteriores en el ámbito de la economía del deporte demuestran claramente que «los aficionados son diferentes» y que «las organizaciones son diferentes». En consecuencia, se observa la necesidad de continuar investigando, con una óptica comparada, las diferencias entre las ligas deportivas norteamericanas y europeas.

Palabras clave: ligas europeas, ligas norteamericanas, economía del deporte comparada.

Abstract

I take a retrospective look at my earlier paper (Fort, 2000) that argued the differences between North American and European sports leagues (and some elements of sport in general) are overblown. I stick to my guns, primarily on «objective functions are different» but subsequent work in sports economics clearly shows that «fans are different» and «organizations are different». As a result, further comparative work on differences between North American and European sports leagues is certainly in order.

Key words: european leagues, North American leagues, comparative sports economics.

JEL classification: Z20.

DIFERENCIAS ENTRE EL DEPORTE EUROPEO Y EL NORTEAMERICANO (?): UNA MIRADA RETROSPECTIVA

Rodney FORT

Universidad de Michigan

I. INTRODUCCIÓN

EN mi lista de Google Académico, mi investigación *European and North American Sports Differences (?)* (Fort, 2000; en adelante, *Fort00*) aparece clasificada en tercer lugar por número de citas totales. Esto quiere decir que, si bien el impacto de cualquier trabajo firmado por este autor es debatible, *Fort00* puede considerarse, al menos en términos relativos, uno de mis artículos más importantes. Con la perspectiva actual, el atrevimiento mostrado por alguien tan joven e inexperto al osar acometer la tarea de comparar las ligas norteamericanas (NAL) y europeas (EL) resulta un poco embarazoso. Existían entonces muchas cosas que yo ignoraba, o que, al menos hasta donde alcanzaba mi conocimiento, aún no habían sido analizadas.

Sin embargo, con independencia de lo que uno opine de las respuestas dadas en *Fort00*, las preguntas planteadas eran buenas, porque proporcionaron una descripción básica de los problemas a los que la economía comparada del deporte hacía frente en ese momento. De hecho, poco después de la publicación de *Fort00*, se publicaron dos colecciones editadas sobre sendas comparativas internacionales de economía del deporte —Barros, Ibrhaimo y Szymanski (2003), por un lado; y Fort y Fizel (2004), por el otro. Puedo decir de prime-

ra mano que la segunda de ellas estuvo completamente inspirada por *Fort00*.

En los casi veinte años transcurridos desde mi primer trabajo he aprendido bastante. Parte de ese aprendizaje proviene de mi propio trabajo, pero la gran mayoría es deudora del increíble crecimiento registrado por el campo de la economía del deporte. Recuérdese que el año inaugural del *Journal of Sports Economics* coincidió con *Fort00*. Y es solo recientemente que la economía del deporte ha recibido su propio código *Journal of Economic Literature* (Z2 Sports Economics, con subapartados Z20-Z29).

En esta breve retrospectiva, se revisan las preguntas planteadas en *Fort00* con el objeto de comprobar si las respuestas que se dieron entonces continúan siendo válidas y para identificar aquellas de las que hoy me desdeciría. Recurriendo a una cita de Joan Robinson en Harcourt (1986), acerca de una célebre frase de Keynes: «Cuando alguien me convence de que estoy equivocado, cambio mi forma de pensar. ¿Qué haces tú?». El objetivo de esta retrospectiva sigue siendo el mismo que en *Fort00* (p. 431), «Tal vez el hecho de poner sobre la mesa estas cuestiones actúe como desencadenante para nueva comunicación y desarrollo académico y para nuevas líneas de análisis deportivo comparado».

Esta retrospectiva se acerca, pues, más a una reflexión que al típico «artículo académico». Fracasaré como bibliografía (aunque intentaré hacerlo lo mejor que pueda donde me sea posible). También fracasará por omitir áreas de la economía del deporte que no fueron abordadas en *Fort00*. La relación de subsidio entre la Administración pública y el negocio del deporte, los problemas de la corrupción institucional, y las relaciones laborales son algunos de los temas olvidados que ahora me vienen a la cabeza. Asumo desde este momento la responsabilidad por ambos fracasos, disculpándome en especial por los trabajos que, sin duda, no incluiré en mis citas, pero espero que la aportación revista aun así interés.

Esta aportación se estructura del siguiente modo. *Fort00* se articuló en torno a tres ejes, representativos de tres clases de «diferencias»: los aficionados, las organizaciones deportivas y los objetivos de los equipos. En las siguientes tres secciones, hago un breve repaso de cada una de esas categorías originales, especifico en qué casos sigo manteniendo mi postura inicial, y admito cuáles de mis afirmaciones retiraría hoy a la luz de la evolución del pensamiento, la interacción con colegas, y, por supuesto, la evidencia que las contradice. El artículo se cierra con las conclusiones en la sección quinta.

II. LOS AFICIONADOS SON DIFERENTES

1. Sinopsis de la categoría en *Fort00*

En Europa, observa *Fort00*, las preferencias de los aficionados siguen en primer lugar una

dimensión local, luego otra nacional, y finalmente internacional. Esta última dimensión tiene una importancia primordial en las ligas europeas (EL), pero no así en las norteamericanas (NAL). La Major League Baseball (MLB), la National Basketball Association (NBA), la National Football League (NFL) y la National Hockey League (NHL) no coronan a verdaderos «campeones mundiales».

Fort00 matiza que los aficionados norteamericanos, al verse confrontados con verdaderos test internacionales, por ejemplo, durante los Juegos Olímpicos o la Copa Mundial de Fútbol de la FIFA (donde las NAL han tenido en ocasiones intervenciones exitosas), sí enarbolaban su bandera de un modo similar a los mejores hinchas europeos. Así, el foco en la existencia de resultados «mundiales» de una federación internacional solo podría servir para descubrir (p. 432) «...cómo los aficionados (y, posiblemente, los diferentes aficionados) albergan diferentes sentimientos sobre diferentes tipos de competición, nacional frente a internacional». Pero tal foco en los resultados mundiales de las federaciones internacionales no podría informarnos acerca de cómo se sienten los aficionados de las grandes NAL sobre un tipo de competición al que, para empezar, nunca estuvieron expuestos.

Fort00 prosigue citando trabajos que en aquel momento demostraban las similitudes en los elementos económicos de la demanda. Las curvas de demanda tienen pendiente descendente. Los efectos renta suelen ser negativos. El coste de los viajes importa. La demanda es menos elástica en niveles altos de com-

petición. La televisión no es un sustituto demasiado efectivo de la asistencia presencial a los eventos deportivos. Los cambios en la estructura de la liga que impactaron en la competitividad también impactaron en la asistencia.

Sin medias tintas, y atribuyendo crédito a la idea de que quienes reivindicaban la existencia de tales diferencias podrían tener motivos para hacerlo, *Fort00* planteaba que la investigación futura debería poner el énfasis en la justificación actual, teórica y empírica, de las diferencias entre los aficionados, las motivaciones de quienes defendían las diferencias en las preferencias, y las implicaciones para los responsables de políticas.

2. Retrospectiva

La observación relativa a la falta de resultados «mundiales» de una federación internacional es justificable hoy en día con los mismos argumentos que en *Fort00*. Cabe entonces preguntarse por qué las principales NAL no se desarrollaron y evolucionaron siguiendo un enfoque de federación similar, al margen de las diferentes preferencias de los aficionados sobre tal enfoque. Esto último podría ser cierto, pero podría serlo igualmente que unas diferentes instituciones políticas y económicas son las responsables de ello, con independencia de las preferencias de los aficionados.

Ahora bien, resulta evidente que la identificación empírica de las diferencias en las preferencias de los aficionados ha revelado que la segunda tesis planteada en *Fort00* (una tesis que se derivó a partir de la limitada literatu-

ra disponible en aquel momento) es sencillamente incorrecta. Esta perspectiva corregida se fundamenta en todo el trabajo de mis colegas sobre lo que ha dado en llamarse la «hipótesis de la incertidumbre del resultado» (HIR), siguiendo la terminología de Rottenberg (1956).

En esencia, la HIR dice que si a los aficionados les importa la incertidumbre del resultado, entonces gestionar el balance competitivo se convierte en una tarea de la liga. Si el análisis sobre una determinada liga no es capaz de rechazar la hipótesis de la HIR, y los miembros de dicha liga hacen caso omiso del resultado, corren el riesgo de que desaparezcan equipos económicamente viables pero competitivamente más débiles así como de que los ingresos de los equipos supervivientes disminuyan a medida que los aficionados dan la espalda a ese deporte en general. En un modelo de asistencia (A), que incluye incertidumbre del resultado (IR), la HIR de Rottenberg es rechazada si $\frac{\partial A}{\partial R} \leq 0$. O a la inversa, no se puede rechazar la HIR entre los aficionados de un determinado equipo o liga si $\frac{\partial A}{\partial R} > 0$.

Poco después de *Fort00*, Szymanski (2003) realizó una revisión de todo el trabajo existente sobre la HIR, constatando que no arrojaba resultados concluyentes, ni en un sentido ni en otro, acerca de las preferencias de los aficionados sobre la incertidumbre del resultado. En una investigación no relacionada, yo señalé que una gran parte del análisis de demanda ni siquiera incorporaba la HIR, y la parte que sí lo hacía tenía otros problemas de especificación (Fort, 2006a). Sea como fuere, la conclusión de Szymanski era compatible con la idea de que los aficionados

de las NAL y las EL claramente no suscribían universalmente la hipótesis de la HIR. Dicho de otro modo, existían multitud de ejemplos que arrojaban que $\frac{\partial A}{\partial R} \leq 0$.

Szymanski recurrió a la Premier League inglesa para demostrar la idea central. Esa liga está casi totalmente desequilibrada en cuanto a competitividad de los participantes y, sin embargo, los ingresos no dejan de crecer. Un ejemplo procedente de América podría ser la categoría más alta del fútbol americano universitario. Los resultados de la Football Bowl Subdivision (FBS) y el campeonato nacional están completamente dominados por las llamadas conferencias del «Power 5», pero los ingresos del conjunto de la FBS crecen y crecen.

Realmente no sirve de mucho intentar retrotraerse en la literatura para ver si el hallazgo no concluyente de Szymanski podría divergir a ambos lados del Atlántico. Jespersen y Pedersen (2018) muestran una variación significativa en la HIR solo en Europa. En su revisión, la relación $\frac{\partial A}{\partial R} > 0$ se da en uno de los cinco artículos dedicados a la Premier League inglesa, en el único artículo centrado en la primera división de Francia, y en uno de los dos artículos sobre la primera división de España. En el resto de los trabajos revisados encontraron $\frac{\partial A}{\partial R} \leq 0$ en el nivel más alto de las EL (Austria: un artículo; Inglaterra: los otros cuatro artículos; Alemania: los tres artículos; Italia: un artículo; Portugal: un artículo; España: el otro artículo; Suiza: un artículo).

Uno de los motivos de esta diversidad de resultados, estoy seguro, es la variación de medidas y enfoques existente entre dichos trabajos (véase la primera adver-

tencia en este sentido incluida en Fort, 2006a). Hecha esa precisión, es difícil argumentar frente a una mayoría de doce artículos en contra de la HIR y solo tres a favor de ella.

Además, gran parte de mi propio trabajo también detecta variación en el apoyo a la HIR mediante el análisis de series temporales de la asistencia a los estadios en las NAL (Lee y Fort, 2008; Fort y Lee, 2013; Mills y Fort, 2014). Y también puede importar cuál sea el nivel de competición que se analice. Mills y Fort (2018) encuentran una drástica variación en el poder explicativo de la HIR al analizar series temporales a nivel de equipos sobre la asistencia a los estadios en las principales NAL.

En otra liga internacional, Lee, Jang y Fort (2016) encuentran evidencia consistente, tanto a nivel de equipos individuales como a nivel agregado de la liga, respecto a que el balance competitivo afecta a la asistencia de la liga coreana de béisbol profesional (KPBL). Nuestra conclusión fue que los aficionados de la KPBL están interesados en ver una pugna cerrada entre todos los equipos participantes de la liga, y no solamente en lo que afecta a su equipo favorito.

Finalmente, los trabajos sobre audiencias televisivas también aportan resultados ambiguos sobre las preferencias de los aficionados sobre incertidumbre del resultado, tanto en Europa como en Norteamérica. Esta es un área de trabajo de rápido crecimiento y las referencias a Nalbantis y Pawlowski (2018) y Sung, Mills y Mondello (2018) ofrecen los ejemplos más recientes de trabajos sobre el fútbol en Europa y Norteamérica. Se re-

mite a los lectores interesados a que profundicen en las exhaustivas referencias que se contienen en ellos.

Otra prueba de que los «aficionados son diferentes» se deriva de un pequeño enigma que me planteó mi colega Stefan Szymanski. Los campeonatos tras finalizar la temporada regular de las NAL se deciden en minitorneos en los que los cabezas de serie dependen de los resultados obtenidos durante la temporada regular. Supongamos que cuatro equipos han ganado sus respectivas divisiones en una liga determinada, y son entonces clasificados del 1 al 4 en función de su porcentaje de victorias. En la primera ronda de un campeonato al estilo NAL, el clasificado como cabeza de serie 1 juega contra el 4, y el 2 se enfrenta al 3. Los ganadores de dichos enfrentamientos compiten por el campeonato. En Europa, el orden de los cabezas de serie se elige por sorteo aleatorio. El enigma es: ¿por qué esta diferencia en el proceso de elección de cabezas de serie?

La conclusión, según mi estimado colega, es que los aficionados de las NAL y de las EL simplemente tienen definiciones diferentes de «justicia». Los aficionados de las EL, según dicha teoría, atribuyen a la suerte la asignación de recursos que condujo al dominio durante la temporada regular. En ese caso, el emparejamiento por puro sorteo compensa dicha suerte a nivel de base con la posibilidad de que los equipos potentes se vean obligados a enfrentarse en una ronda más temprana del torneo.

Comparativamente, los aficionados de las NAL difieren de los de las EL en uno de dos posibles

modos. Por un lado, su sentido de la justicia podría llevarles a creer que los equipos clasificados como últimos cabezas de serie deben demostrar que merecen una plaza en la final del campeonato. O bien, por otro lado, podrían creer implícitamente que el éxito logrado por los equipos con mayor porcentaje de victorias durante la temporada regular es fruto de esfuerzo y, por tanto, merecen ocupar una posición más alta entre los cabezas de serie. El propósito de traer esta anécdota a colación es destacar que las preferencias de los aficionados son poliédricas, y van más allá de la simple preferencia o no por la incertidumbre del resultado.

En resumen, podemos seguir preguntándonos sobre la relación entre las preferencias de los aficionados y las formas organizativas que han adoptado los deportes profesionales a ambos lados del Atlántico. Pero trabajos posteriores no dejan lugar a dudas de que la demanda de los aficionados difiere en preferencias fundamentales sobre la incertidumbre del resultado, tanto entre deportes como entre países.

III. LAS ORGANIZACIONES DEPORTIVAS SON DIFERENTES

1. Sinopsis de la categoría en *Fort00*

Fort00 basaba sus conclusiones respecto a las diferencias organizativas entre las NAL y las EL en tres hechos diferentes. En primer lugar, existe una estructura organizativa jerárquica para diseñar y administrar una competición verdaderamente internacional en las EL. Valga

citar como ejemplo la Union of European Football Associations (UEFA) en el caso de Europa y la Fédération Internationale de Football Association (FIFA), a nivel mundial. En segundo lugar, en las NAL no existe un sistema de ascenso y descenso como característica inherente a la estructura de la liga. En tercer lugar, en las NAL los fondos «de formación» no gotean en cascada desde los niveles competitivos más altos y de mayores ingresos hasta los peldaños más bajos del deporte, tal como sucede en el caso de las EL.

La evaluación del primer hecho en *Fort00* siguió los postulados básicos de la teoría de la organización. Las organizaciones deportivas existen para cubrir las necesidades de cooperación que los propietarios individuales, o las propias ligas, no pueden cubrir por sí mismos. Esto incluye tanto necesidades de las entidades individuales (hacer posible la competición) como aspiraciones del conjunto (conseguir más dinero a partir de la competición así generada).

Esto condujo a la observación en *Fort00* de que las principales NAL eran el equivalente de las asociaciones nacionales y de la UEFA en términos de funcionalidad para los propietarios de equipos/clubs domésticos. En ese sentido, si la comparación se amplía al deporte universitario norteamericano, se estimó que la UEFA era marcadamente similar a la National Collegiate Athletic Association (NCAA).

La diferencia organizativa decisiva, así pues, parecía residir en un órgano mundial como la FIFA. *Fort00* se fijó en que, a excepción de las cuatro grandes NAL, el mundo deportivo norteamer-

cano se organiza siguiendo exactamente ese mismo patrón, a saber, un órgano rector mundial (bajo la Asociación Mundial de Federaciones Deportivas Internacionales o GSIAF, equivalente de la FIFA), un órgano rector intercontinental (si es necesario; por ejemplo, la Confederación de Norteamérica, Centroamérica y el Caribe de Fútbol, o CONCACAF), federaciones nacionales (por ejemplo, Federación de Fútbol de Estados Unidos), y por último, el deporte de clubs. Un importante ejemplo de reciente aparición es el de los *eSports*, que en la actualidad está transitando hacia este mismo modelo de gobernanza mundial bajo los auspicios de la World eSports Association (WESA).

En lo que se refiere al mecanismo de ascenso y descenso de categoría, *Fort00* sugería que parte de la historia de las NAL y el proceso para coronar a un campeón nacional en el fútbol americano universitario imitaban esta característica de las EL. *Fort00* también sugería que la presencia o ausencia de ascensos y descensos de categoría probablemente tampoco importaba demasiado. Tanto las NAL como las EL ponían la competición de la máxima calidad al alcance de aquellos dispuestos a pagar más por verlo.

Lo cual nos lleva a la cuestión de la ausencia de un goteo hacia abajo (*trickle down*) del dinero de formación en las NAL. *Fort00* observó que las ligas menores que alimentaban a la MLB y la NHL, o bien estaban integradas verticalmente a través de la propiedad común, o bien lo estaban a través de contratos de desarrollo de jugadores, con lo que el goteo por desarrollo de talento en esas dos NAL sería similar al

de las EL. En cambio, en la NBA y la NFL la situación era diferente. El valor de la competición a nivel universitario era tan grande para estos deportes que no había necesidad de que las principales NAL cubrieran ninguna clase de coste de desarrollo. *Fort00* también señaló que el goteo de la ingente suma de dinero tras la conclusión de la temporada regular se producía desde los equipos más fuertes a los más débiles en las conferencias universitarias.

2. Retrospectiva

Me mantengo firme en lo que respecta al primer asunto, y la razón es similar a la postura esgrimida anteriormente en relación con la categoría «los aficionados son diferentes». La diferencia de organización es solo un artefacto de las diferentes necesidades de los propietarios de los equipos. En las principales NAL, donde no hay espacio alguno para la competición a nivel internacional, no existe la necesidad de un órgano rector mundial. Y todos los demás deportes están, de hecho, organizados exactamente según el mismo patrón que el resto de deportes del mundo.

Sin embargo, me desdigo de mis antiguas afirmaciones acerca del mecanismo de ascenso y descenso de categoría. Ross (1989), Szymanski y Ross (2001), Ross y Szymanski (2002, 2008), y Szymanski y Valletti (2010) han dejado dos cosas meridianamente claras. Primero, que las ligas donde dicho mecanismo existe toman diferentes decisiones relativas al talento. Y segundo, que el mecanismo de ascenso y descenso podría fomentar la afición en las ligas que lo adopten.

Pese a estos sólidos argumentos, y pese a demandarlo expresamente los aficionados en la prensa popular, las NAL han ignorado religiosamente la inclusión de dicho mecanismo de ascenso y descenso. De hecho, incluso la Major League Soccer (MLS) ha hecho caso omiso. Esta liga tuvo la oportunidad de incorporar dicha característica a su estructura, ya que existen posibilidades de segundas divisiones en la United Soccer League (USL) y la North American Soccer League (NASL). Aunque de hecho la MLS fue llevada ante los tribunales a los simples efectos de zanjar judicialmente cuál de las dos constituía la segunda división oficial, ha rechazado oficialmente el sistema de ascenso y descenso de categoría.

Noll (2002) enumeró los motivos por los que el sistema de ascenso y descenso nunca será parte de las NAL. En primer lugar, generalizando más allá de la MLS, se necesitaría identificar una segunda división cuyos equipos tuvieran acceso a la liga principal: básicamente, si un equipo de alto nivel de la segunda liga de béisbol acabase la temporada con un porcentaje de victorias mejor que el del peor equipo de la MLB, subiría a la MLB. Un segundo motivo son los aumentos de sueldos de los jugadores que la implementación de dicho sistema traería consigo. Por último, y citando directamente a Noll (p. 199), «en el lado negativo, los equipos que descienden de categoría tienen una peor evolución económica que la que tendrían si terminaran en el grupo de cola de la liga superior».

Los actuales miembros de una de las grandes NAL nunca darían su aprobación al sistema de ascenso y descenso. A pesar

de la mejora general que podría derivarse desde la perspectiva de los aficionados, el valor original asignado a la pertenencia a la misma por los propietarios que se unieron a la liga tomaba como premisa que esta se mantendría cerrada a nuevos miembros. Si la liga se «abriese» ulteriormente vía el mecanismo de ascenso y descenso, el valor subsiguiente de la propiedad descendería por debajo de su estimación de entrada.

Fort00 sostuvo que la distribución de talento debería ser similar en las NAL y en las EL si, en la práctica, ambas formas organizativas ponían la competición de más alta calidad al alcance de los dispuestos a pagar la mayor cantidad por verla. Pero esta proposición queda refutada por mi propio trabajo empírico. La distribución del talento difiere drásticamente entre las NAL y las EL (Lee y Fort, 2005, 2012; Fort y Lee, 2007). Especialmente ilustrativo resulta en este sentido nuestro más reciente análisis de los momentos superiores de la distribución del talento, que muestra valores de asimetría y curtosis significativamente diferentes para las NAL comparadas con las EL (Jang, Lee y Fort, 2018). Llegamos a sugerir que las diferencias organizativas y del sistema de reparto de ingresos estarían detrás de esta variación.

Otra de las afirmaciones de *Fort00* fue la de que si el talento estuviera distribuyéndose de forma similar, el otro «principio de la invariancia» (PI) de Rottenberg (1956) debería ser tan potente en las EL como en las NAL (excluyendo la movilidad de la mano de obra y las preferencias por la localización de los jugadores, aspectos que abordo en el apartado de conclusiones). El PI

simplemente afirma que la distribución del talento no varía al margen de quién retenga el valor producido por los jugadores, los propietarios/clubs o los propios jugadores. No obstante, Fort, Maxcy y Diehl (2016) revisan la literatura sobre el PI y descubren que en algunos casos el PI se cumple y en otros no, independientemente de si el objeto de estudio eran las NAL o las EL.

Por último, en la cuestión del goteo de los ingresos, los sucesos acaecidos en el ínterin desde la publicación de *Fort00* han arrojado aún más sombra al análisis. En un primer momento, se constata un crecimiento más rápido de los ingresos de los equipos más fuertes que los del resto, tanto en las NAL como en las EL. Lo mismo sucede en el fútbol americano universitario y el baloncesto masculino. Ambos siguen estando dominados básicamente por las mismas conferencias. Un resultado similar se observa en las EL con el ascenso del valor de competiciones posttemporada como la UEFA Champions League.

Pero la cuestión planteada originalmente en *Fort00* tenía que ver con el goteo de los fondos para formación, un tema muy controvertido en aquel momento. No está claro si los fondos también se están incrementando al nivel de la formación. En la MLB los jugadores de una liga menor interpusieron una demanda reclamando un incremento salarial, pretensión desestimada finalmente por el tribunal tras admitirla a trámite. Pero la cuestión medular de aquella demanda era si procedía un aumento del gasto, no a qué nivel se producía este. Y pese a que en las ligas que se nutren de jugadores procedentes de las

ligas universitarias el dinero es mayor que nunca en la historia, este parece estar gestionándose para el beneficio de unas pocas conferencias en lugar de para todas ellas en general.

IV. LOS OBJETIVOS DE LOS EQUIPOS SON DIFERENTES

1. Sinopsis de la categoría en *Fort00*

En *Fort00*, la discusión de objetivos hacía referencia a los propietarios de las NAL como maximizadores del beneficio, mientras que los clubs/propietarios europeos maximizaban otra variable. Nuevamente, remontándonos a Sloane (1971), siempre ha existido la observación subyacente de que los clubs/propietarios podrían ser maximizadores de la utilidad. En mi revisión de próxima publicación (Fort, 2019; véase también Fort 2015), el desarrollo posterior, y en el momento en que apareció *Fort00*, también incluía a Quirk y El Hodiri (1974) y luego hasta Vrooman (1995). Pero los analistas de la escena europea se centraban, en su lugar, en la maximización de las victorias.

Las victorias ocupaban el primer plano en Europa, de acuerdo con la historia imperante en la época, pues lograr victorias era la manera de los equipos de «trepar en el escalafón». Esto se cumplía tanto a través del mecanismo de ascensos y descensos dentro de una liga, como en forma de disputa del campeonato dentro de una liga o internacionalmente. Además, los analistas de la época no encontraron evidencia sobre beneficios en la información sobre los estados contables de los equipos europeos. Cier-

tamente, se encontró alguna evidencia de que los equipos europeos establecían el precio de las entradas en el tramo inelástico de la demanda, lo que en su momento fue tachado de práctica inconsistente con la maximización del beneficio. De nuevo, y vuelvo a subrayar la expresión en aquella época, los tratamientos teóricos de las EL se centraban en maximizar victorias.

En cuanto a «trepar en el escalafón» y conseguir victorias, el mismo argumento de que el ascenso y descenso estaba sobervalorado se incluía en *Fort00*. Si las características de la distribución del talento no dependía de los ascensos y descensos (como se ha argumentado en la sección sobre «diferencias organizativas»), ¿por qué iban los clubs/propietarios a renunciar a los beneficios? No tenía demasiado sentido.

Fort00 proseguía identificando los problemas asociados a la búsqueda de datos sobre beneficios en las cuentas de equipos individuales o de ligas enteras. En el caso de las NAL, la legislación fiscal permitía ocultar los verdaderos beneficios económicos bajo diversas deducciones, como la provisión para depreciación del valor de la plantilla. En el deporte universitario norteamericano, donde no hay un accionista en última instancia que reclame los beneficios, los beneficios eventualmente conseguidos se reinvertirían en la sección deportiva. Además, hay otros muchos valores intangibles de la propiedad que no se encuentran recogidos en las cuentas de los equipos. Siguiendo a Heilmann y Wendling (1976), los *precios de las entradas* pueden estar en el tramo inelástico de la curva por un amplio número de razones.

Por último, como en el caso de Norteamérica, los valores de los equipos europeos evolucionaban al alza, y ya se había producido la aparición de equipos con propietarios individuales, por contraposición a los detentados por los aficionados del club.

Basándome en un documento de trabajo citado entonces (y que eventualmente desembocaría en Fort y Quirk, 2004, 2007), ofrecí una observación empírica y una exposición lógica en contra de la maximización de victorias. El trabajo empírico existente en la época presumía que el talento se movía de unos equipos a otros en función de las contribuciones marginales a los ingresos del equipo. Pero la maximización de victorias habría implicado que el talento se eligiese allí donde el porcentaje de victorias iguala la ratio entre los ingresos totales del equipo y los ingresos totales de la liga. La lógica perfectamente razonable demostraba cómo un equilibrio de clubs/propietarios maximizadores de victorias no podría sobrevivir competitivamente contra una organización de propietarios maximizadores del beneficio, suponiendo que ambos se dirijan a la misma base de aficionados.

2. Retrospectiva

Como se expone en la última sección, los posteriores trabajos empíricos simplemente rechazan la idea sostenida en *Fort00* de que la distribución del talento habría sido la misma en las NAL y las EL. Así que, como es natural, retiro mi afirmación de que una función objetivo diferentes son una explicación sobervalorada de las diferencias en la función objetivo de los equipos. Podría ocurrir perfectamente que

la función objetivo diferente, así como unas estructuras organizativas diferentes, sean parte de la respuesta a distribuciones de talento diferentes.

En cuanto a la incapacidad para encontrar información empírica sobre beneficios, me mantengo firme en mi tesis original. Posteriormente se han dedicado estudios al problema de la insolvencia de los equipos en las EL. Lago, Simmons y Szymanski (2006) proporcionan una minuciosa introducción a un volumen del *Journal of Sports Economics* íntegramente dedicado a este tema. No obstante, dichos estudios en su totalidad toman simplemente como dato incuestionado el beneficio neto publicado en los estados contables de los equipos. Aún no conozco a nadie que haya llevado a cabo un análisis completo, comprensivo también de la política fiscal, sobre la rentabilidad del fútbol europeo. Lo mismo sirve para el análisis de los valores intangibles de la propiedad no encontrados en las cuentas de los equipos (analizados para la MLB en Fort, 2006c).

Puede que este sea un cometido titánico, dado que los equipos se rigen por distintos marcos tributarios dentro de Europa. Pero no veo otra forma de responder a la cuestión crucial planteada en *Fort00* (p. 441): «¿Por qué, si el objeto de análisis debería ser el beneficio económico en lugar del beneficio contable, los analistas tomarían las cifras del balance de cualquier equipo deportivo a su valor nominal?»

Retiro la parte de mi argumento basada en el deporte universitario. Es indiscutible que las universidades no persiguen la

maximización del beneficio y que tampoco lo hacen sus secciones deportivas (Fort, 2010, 2016, 2018). Lamento sinceramente haber podido inducir a alguien a error con este razonamiento, incluido un planteamiento equivocado semejante en Fort y Quirk (1999).

En cuanto a la demanda inelástica, mantengo mi posición original. Los maximizadores del beneficio pueden ciertamente fijar el precio de las *entradas* en el tramo inelástico de la demanda. Como señalo en *Fort00*, esto se remonta a Heilmann y Wendling (1976). *Fort00* también remitía a los lectores a un documento de trabajo sobre las NAL disponible en aquel momento que con el tiempo desembocaría en Fort (2004, 2006b). No tengo constancia de que exista ningún trabajo similar sobre las EL.

Antes de pasar directamente a exponer las pruebas y los datos sobre maximización de victorias, debo mencionar la deuda de gratitud que tengo con Stefan Kesenne por haber desarrollado plenamente esa teoría. Los artículos son numerosos, pero Kesenne los ha recopilado todos en su tratado sobre la teoría de ligas deportivas (Kesenne, 2014).

También considero digno mencionar que en ningún área como en el de la teoría de ligas deportivas han tenido una contribución más importante los enfoques separados seguidos por los analistas a ambos lados del Atlántico. Existieron otros tratamientos muy anteriores que se mencionan más arriba (p. ej., Sloane, 1971; Quirk y El Hodiri, 1974), pero los tratamientos modernos siguen a Fort y Quirk (1995). Szymanski (2004) y Szymanski y Kesenne (2004) de-

mostraron las deficiencias ligadas a las elecciones de modelización en Fort y Quirk (1995): 1) elegir únicamente mercados de talento cerrados; 2) subsumir el mercado de talento e ignorar las conjeturas de Nash sobre talento; y 3) suponer el talento medido en unidades de manera que el porcentaje de victorias aumenta en una unidad con cada unidad adicional de talento contratado. Las respuestas citadas en el intercambio entre Winfree y Fort (2012, 2013) y Szymanski (2013), más el trabajo adicional por parte de Dietl, Franck y Lang (2008), Dietl, Lang y Werner (2009), Madden (2012, 2015), y Madden y Robinson (2012), han contribuido a mejorar en gran medida la comprensión del comportamiento de los propietarios/clubs y los resultados de las ligas.

Tomado en conjunto, en mi opinión, el trabajo desarrollado posteriormente apunta mayoritariamente (aunque no de forma concluyente) a maximizar los beneficios antes que las victorias. *Fort00* señaló que la cuestión de la función objetivo puede investigarse de acuerdo con el comportamiento que teóricamente cabría predecir de los propietarios de cada tipo. Por ejemplo, la maximización del beneficio implicaría que se contrataría talento hasta que el ingreso del producto marginal iguale al coste marginal, mientras se elige talento según una regla proporcional bajo la hipótesis de la maximización del porcentaje de victorias, es decir, de acuerdo con la ratio entre los ingresos del equipo y los ingresos totales de la liga. Además, los propietarios de cada tipo podrían responder de forma diferente a las diversas políticas adoptadas por la liga, como el reparto de ingresos.

Sigue siendo el caso de que el salario de los jugadores en Europa se analiza desde la perspectiva del ingreso del producto marginal bajo la maximización del beneficio. Mientras, existen aún muchos artículos que tratan de medir el ingreso del producto marginal de los jugadores europeos. Frick (2011) y Bryson, Rossi y Simmons (2014) son ejemplos recientes y aportan la literatura. Nuevamente, se invita a los lectores interesados a consultar las referencias bibliográficas incluidas en dichos artículos.

Pude encontrar tres artículos relacionados con mi sugerencia de analizar el comportamiento real de los propietarios/clubs a la hora de enfrentarse a la disyuntiva de maximizar «victorias o beneficios». García del Barrio y Szymanski (2009), al analizar el comportamiento de los propietarios de equipos de la liga de fútbol española, constatan que las mejores respuestas parecen seguir una pauta maximizadora de ingresos por victorias en lugar de la maximización del beneficio. Pero Leach y Szymanski (2015) descubren que las operaciones de los equipos no cambian mucho después de que empiezan a cotizar en una Bolsa de valores, sugiriendo que los equipos ya estaban gestionándose con un criterio de maximización del beneficio antes de dicho evento. Buraimo, Frick, Hickfang y Simmons (2015) muestran que la efectividad de la contratación de gestores a largo plazo por los propietarios/clubs es contraria a la idea ligada a la hipótesis de maximización de victorias de que los «beneficios» se reinvierten en talento.

Por último, existe la creencia de que la maximización del beneficio debería dominar com-

petitivamente a la maximización de victorias. Hay presiones competitivas desde el interior de la liga, vía la comparación por los propietarios individuales de su riqueza bajo las hipótesis de maximización de victorias o del beneficio. A esto se le añadiría la presión competitiva desde el exterior de la liga, vía ligas rivales cuyos equipos son maximizadores de beneficios. Dos ocurrencias posteriores apoyan esta especulación.

Primero, aunque la propiedad reconocidamente orientada al beneficio estaba ya en marcha en el momento de escribir *Fort00*, en la actualidad es algo común: algunos botones de muestra son los casos de Nathan Glazer con el Manchester United, Roman Abramovich con el Chelsea, Stanley Kroenke con el Arsenal, Joe Lewis con el Tottenham, y Vichai Srivaddhanaprabha con el Leicester City. En segundo lugar, se ha desarrollado una literatura correspondiente que analiza el gobierno corporativo, la gestión de los salarios, las estructuras de capital y la eficiencia de la estructura societaria en el fútbol europeo (Dimitropoulos, 2011, 2014; Dimitropoulos, Leventis y Dedoulis, 2016; Rohde y Breuer, 2018).

V. LECCIONES DEL PASADO

Fort00 aportó algunas ideas sobre balance competitivo, el impacto de la sentencia del caso Bosman, las retransmisiones y la estructura de las ligas, basándose en una conclusión general de que el deporte norteamericano y el europeo presentan más semejanzas que diferencias. El simple paso del tiempo ha vuelto irrelevantes algunas de dichas ideas. Pero otras tienen su importancia

en las actuales discusiones sobre políticas y me gustaría abordarlas.

Desde la experiencia norteamericana, resulta muy claro que el reparto de ingresos no tiene nada que ver con el balance competitivo. Pero sí produce dos efectos. El primero es que reduce la remuneración de los jugadores. Y el segundo, que transfiere a los clubs más modestos una mayor parte de los ahorros conseguidos en concepto de salarios. Por tanto, el reparto de ingresos representa un balón de oxígeno para las franquicias de menores ingresos. Es una especie de póliza de seguros de «ingresos garantizados» pese a un débil desempeño deportivo del equipo, con las consiguientes preocupaciones sobre riesgo moral.

Si persisten dudas sobre la insolvencia de los equipos modestos en las EL, el «seguro» del reparto de ingresos ayudará a mitigarlas. Pero dados los niveles de consenso y cooperación internacional requeridos para hacer que esto suceda, parece tan improbable como la adopción del sistema de ascenso y descenso de categoría por las NAL. En este comportamiento, las EL se parecen más a la NBA que a las otras grandes NAL que tienen implantado un gran sistema de reparto de ingresos.

El aumento de la movilidad podría ser otro de los culpables de las dificultades financieras que afrontan algunos equipos. La presión sobre el sistema de retención y traspaso, en términos de unos salarios más altos para los jugadores, reduce los márgenes para los propietarios/clubs. Como efecto colateral, es posible que la carga de la formación recaiga más en los hombros

de los jugadores con mayor movilidad. Tal vez exista un punto intermedio sobre movilidad que alivie ambas cargas. Además, sospecho que estos impactos en la movilidad laboral explican parte de los diferentes resultados del principio de invariancia en Fort, Maxcy y Diehl (2016) anteriormente mencionado.

Las superligas no han hecho acto de presencia en Europa. Tal vez las EL estén descubriendo las mismas cosas que sus homólogas NAL. En el caso de las NAL, los rendimientos de la estructura actual —ventas conjuntas de emisiones, y ahora derechos de *streaming*; mayor poder negociador sobre los jugadores; y poder negociador sobre las ciudades anfitrionas— son simplemente demasiado valiosos. En dimensiones similares, las EL parecen estar cambiando para acomodarse a las cambiantes necesidades de sus miembros. En los casi veinte años desde la publicación de *Fort00*, las EL lo han hecho bastante bien en términos de su dominio en Europa. Por supuesto, no puede ignorarse el poder de la UEFA y la FIFA como obstáculos para el surgimiento de superligas.

Fort00 concluía con la advertencia de que las EL, en particular, podrían llegar a padecer la antigua maldición que reza: «ojalá te toque vivir tiempos interesantes». Como acto final de penitencia, admito que esta posibilidad se aplica en realidad a todas las ligas deportivas, norteamericanas y europeas por igual. Pero las EL parecen tener por delante tiempos particularmente agitados con la presión sobre el nivel organizativo más alto, en concreto, la UEFA y la FIFA. Como siempre, y tal vez más aún con la llegada al mundo

del deporte de herramientas analíticas y el *big data*, sería beneficioso para los contribuyentes y los aficionados aplicar las enseñanzas que se derivan tanto de las semejanzas como de las diferencias detectadas entre las EL y las NAL a través de un sólido análisis económico y estadístico.

NOTAS

(*) Artículo traducido del inglés por Jon García.

BIBLIOGRAFÍA

- BARROS, C. P.; IBRAHIMO, M., y S. SZYMANSKI (2003), *Transatlantic sport: The comparative economics of North American and European sports*, Edward Elgar, Nueva York.
- BRYSON, A.; ROSSI, G., y R. SIMMONS (2014), «The migrant wage premium in professional football: A superstar effect?», *Kyklos*, 67: 12-28.
- BURAIMO, B.; FRICK, B.; HICKFANG, M., y R. SIMMONS (2015), «The Economics of long-term contracts in the footballers' labour market», *Scottish Journal of Political Economy*, 62: 8-24.
- DIETL, H. M.; FRANCK, E., y M. LANG (2008), «Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model», *Scottish Journal of Political Economy*, 55: 353-368.
- DIETL, H. M.; LANG, M., y S. WERNER (2009), «Social welfare in sports leagues with profit-maximizing and/or win-maximizing clubs», *Southern Economic Journal*, 76: 375-396.
- DIMITROPOULOS, P. (2011), «Corporate governance and earnings management in the European football industry», *European Sport Management Quarterly*, 11: 495-523.
- (2014), «Capital structure and corporate governance of soccer clubs: European evidence», *Management Research Review*, 37: 658-678.
- DIMITROPOULOS, P.; LEVENTIS, S., y E. DEDOULIS, (2016), «Managing the European football industry: UEFA's regulatory intervention and the impact on accounting quality», *European Sport Management Quarterly*, 16: 459-486.
- FORT, R. (2000), «European and North American sports differences (?）」, *Scottish Journal of Political Economy*, 47: 431-455.

- (2004), «Inelastic sports pricing», *Managerial and Decision Economics*, 25: 87-94.
- (2006a), «Competitive balance in North American professional sports», en J. FIZEL (ed.): *Handbook of sports economics research*, M.E. Sharpe, Inc., Armonk, Nueva York, p. 190-206.
- (2006b), Inelastic pricing at the gate? A survey, en W. ANDREFF y S. SZYMANSKI (eds.): *Handbook on the economics of sport*, Edward Elgar Publishing, Inc., Cheltenham, Reino Unido, p. 700-708.
- (2006c), «The value of Major League Baseball ownership», *International Journal of Sport Finance*, 1: 3-8.
- (2010), «An economic look at the sustainability of FBS athletic departments», *Journal of Intercollegiate Sport*, 3: 3-21.
- (2015), «Managerial objectives: A retrospective on utility maximization in pro team sports», *Scottish Journal of Political Economy*, 62: 75-89.
- (2016), «Collegiate athletic spending: Principals and agents v. arms race», *Journal of Amateur Sport*, 2: 119-140.
- (2018), «Modeling competitive imbalance and self-regulation in college sports», *Review of Industrial Organization*, 52: 231-251.
- (2019), «Objective functions in team sports», en P. DOWNWARD, B. FRICK, B.R. HUMPHREYS, T. PAWLOWSKI, J. RUSESKI, y B. SOEBBING (eds.): *Handbook of sports economics*. Sage Publications, Ltd., Nueva York (de próxima aparición).
- FORT, R., y J. FIZEL (eds.) (2004), *International sports economics comparisons*, Westport, CT: Praeger.
- FORT, R., e Y. H. LEE (2007), «Structural change, competitive balance, and the rest of the major leagues», *Economic Inquiry*, 45: 519-532.
- (2013), «Major League Baseball attendance time series: League policy lessons», en P. RODRIGUEZ, S. KESENNE y J. GARCÍA (eds.): *The econometrics of sports*, Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido, 35-49.
- FORT, R.; MAXCY, J., y M. DIEHL (2016), «Uncertainty by regulation: Rottenberg's invariance principle», *Research in Economics*, 70: 454-467.
- FORT, R., y J. QUIRK (1995), «Cross-subsidization, incentives, and outcomes in professional team sports leagues», *Journal of Economic Literature*, 33: 1265-1299.

- (1999), «The College Football Industry», en J. FIZEL, E. GUSTAFSON y L. HADLEY (eds.): *Sports economics: Current research*, Westport, CT: Praeger Publishers, 11-26.
- (2004), «Owner objectives and competitive balance», *Journal of Sports Economics*, 5: 30-42.
- (2007), «Rational expectations and pro sports leagues», *Scottish Journal of Political Economy*, 54: 374-387.
- FRICK, B. (2011), «Performance, salaries, and contract length: Empirical evidence from German soccer», *International Journal of Sport Finance*, 6: 87-118.
- GARCÍA-DEL-BARRIO, P., y S. SZYMANSKI (2009), «Goal! Profit maximization and win maximization in soccer», *Review of Industrial Organization*, 34: 45-68.
- HARCOURT, G. C. (1986), «On the influence of Piero Sraffa on the contributions of Joan Robinson to economic theory», *The Economic Journal*, 96 (Supplement): 96-108.
- HEILMANN, R. L., y W. R. WENDLING (1976), «A note on optimum pricing strategies for sports events», en R. E. MACHOL, S. P. LADANY y D. G. MORRISON (eds.): *Management science in sports*, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 91-99.
- JANG, H.; LEE, Y. H., y R. FORT (2018), «Winning in professional team sports: Historical moments», *Economic Inquiry*, 57: 103-120.
- JESPERSEN, N. D., y L. B. PEDERSEN (2018), «Rejecting the uncertainty of outcome hypothesis on attendance demand in all four major European football leagues», *Forum for Idraet (Forum for Sports)*, 33: 100-116.
- KESENNE, S. (2014), *The economic theory of professional team sports: An analytical treatment*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.
- LAGO, U.; SIMMONS, R., y S. SZYMANSKI (2006), «The financial crisis in European football: An introduction», *Journal of Sports Economics*, 7: 3-12.
- LEACH, S., y S. SZYMANSKI (2015), «Making money out of football», *Scottish Journal of Political Economy*, 62: 25-50.
- LEE, Y. H., y R. FORT (2008), «Attendance and the uncertainty-of-outcome hypothesis in baseball», *Review of Industrial Organization*, 33: 281-295.
- (2005), «Structural change in baseball's competitive balance: The Great Depression, team location, and racial

<p>integration», <i>Economic Inquiry</i>, 43: 158-169.</p> <p>— (2012), «Competitive balance: Time series lessons from the English Premiere League», <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 59: 266-282.</p> <p>LEE, Y. H.; JANG, H., y R. FORT (2016), «Just looking for a good game: Competitive balance in the Korean Professional Baseball League», <i>Applied Economics</i>, 48: 3104-3115.</p> <p>MADDEN, P. (2012), «Fan welfare maximization as a club objective in a professional sports league», <i>European Economic Review</i>, 56: 560-578.</p> <p>— (2015), «'Walrasian fixed supply conjecture' versus 'Contest-Nash' solutions to sports league models: Game over?», <i>Journal of Sports Economics</i>, 16: 540-551.</p> <p>MADDEN, P., y T. ROBINSON (2012), «Supporter influence on club governance in a sports league; a "utility maximization" model», <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 59: 339-360.</p> <p>MILLS, B., y R. FORT (2014), «League level attendance and outcome uncertainty in U.S. pro sports leagues», <i>Economic Inquiry</i>, 52: 205-218.</p> <p>— (2018), «Team-level time series analysis in MLB, the NBA, and the NHL: Attendance and outcome uncertainty», <i>Journal of Sports Economics</i>, 19: 911-933.</p> <p>NALBANTIS, G., y T. PAWLOWSKI (2018), «U.S. demand for European soccer telecasts: A between-country test of the uncertainty of outcome hypothesis», <i>Journal of Sports Economics</i>. First published December 18, 2018. Online First. doi.org/10.1177/1527002518817598</p>	<p>NOLL, R. G. (2002), «The economics of promotion and relegation in sports leagues: The case of English football», <i>Journal of Sports Economics</i>, 3: 169-203.</p> <p>QUIRK, J. P., y M. M. EL HODIRI (1974), «The economic theory of a professional sports league», en R. G. NOLL (ed.): <i>Government and the sports business</i>, Brookings Institution, Washington D. C., 33-80.</p> <p>ROHDE, M., y C. BREUER (2018), «Competing by investments or efficiency? Exploring financial and sporting efficiency of club ownership structures in European football», <i>Sport Management Review</i>, 21: 563-581.</p> <p>ROSS, S. F. (1989), «Monopoly sports leagues», <i>University of Minnesota Law Review</i>, 73: 643.</p> <p>ROSS, S. F., y S. SZYMANSKI (2002), «Open competition in league sports», <i>Wisconsin Law Review</i>, 3: 625-656.</p> <p>— (2008), <i>Fans of the world, unite!: A (capitalist) manifesto for sports consumers</i>, Stanford University Press, Stanford, California.</p> <p>ROTTENBERG, S. (1956), «The baseball players' labor market», <i>Journal of Political Economy</i>, 64: 242-258.</p> <p>SLOANE, P. J. (1971) «The economics of professional football: the football club as a utility maximiser», <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 18: 121-146.</p> <p>SUNG, H.; MILLS, B. M., y M. MONDELLO (2018), «Local broadcast viewership in Major League Soccer», <i>Journal of Sport Management</i>. Last viewed January 29, 2019. Ahead of print. doi.org/10.1123/jsm.2018-0022</p>	<p>SZYMANSKI, S. (2003), «The economic design of sporting contests», <i>Journal of Economic Literature</i>, 41:1137-1187.</p> <p>— (2004), «Professional team sports are only a game: The Walrasian fixed-supply conjecture model, contest-Nash equilibrium, and the invariance principle», <i>Journal of Sports Economics</i>, 5: 111-126.</p> <p>— (2013), «Some observations on Fort and Winfree «Nash conjectures and talent supply in sports league modeling: A comment on current modeling disagreements», <i>Journal of Sports Economics</i>, 14: 321-326.</p> <p>SZYMANSKI, S., y S. KESENNE (2004), «Competitive balance and gate revenue sharing in team sports», <i>The Journal of Industrial Economics</i>, 52: 165-177.</p> <p>SZYMANSKI, S., y S. F. ROSS (2001), «Promotion and relegation», <i>World Economics</i>, 2: 179-189.</p> <p>SZYMANSKI, S., y T. M. VALLETTI (2010), «Promotion and relegation in sporting contests», en S. SZYMANSKI (ed.), <i>The comparative economics of sport</i>, Palgrave Macmillan, Londres, 198-228.</p> <p>VROOMAN, J. (1995), «A general theory of professional sports leagues», <i>Southern Economic Journal</i>, 61: 971-990.</p> <p>WINFREE, J., y R. FORT (2012), «Nash conjectures and talent supply in sports league modeling: A comment on current modeling disagreements», <i>Journal of Sports Economics</i>, 13: 306-313.</p> <p>— (2013), «Reply to Szymanski's 'Some observations on Winfree and Fort 'Nash conjectures and talent supply in sports league modeling: A comment on current modeling disagreements', <i>Journal of Sports Economics</i>, 14: 327-329.</p>
--	--	--