

La contribución de la economía al deporte. Un viaje de ida y vuelta

The contribution of the economy to sport. A round-trip

Carles Murillo Fort

Presidente de la Sociedad Española de Economía del Deporte (SEED)
UPF Barcelona School of Management

Resumen

La economía del deporte se fundamenta en los principios del análisis económico, aunque con características distintivas debido a la singularidad del mercado de competiciones profesionales. Clubes, ligas y deportistas se convierten en "properties" que compiten por la hegemonía en un mercado donde la incertidumbre del resultado de la competición genera una relación especial y peculiar entre todos ellos. Sin embargo, el deporte es mucho más que el negocio creado en torno a los grandes eventos deportivos. La práctica deportiva y sus beneficios para la salud, el desarrollo local derivado de los eventos deportivos o la transformación digital de las entidades deportivas son solo algunos ejemplos de la utilidad del análisis económico en el proceso de toma de decisiones de empresas y entidades deportivas. En el artículo se proporcionan referencias de las principales contribuciones en la economía del deporte, clasificadas según áreas de trabajo.

Palabras clave: Economía del deporte, Competición deportiva, Eventos deportivos, Balance competitivo, Salud.

Clasificación JEL: Z210, Z220, Z223, L83

Abstract

The economy of sport is based on the principles of economic analysis, although with distinctive features due to the singularity of the market for professional competitions. Clubs, leagues, and athletes become properties that vie for hegemony in a market where the uncertainty of competition outcomes generates a special and peculiar relationship among them all. However, sport is much more than just the business created around major sporting events. The practice of sports and its health benefits, local development resulting from sporting events, and the digital transformation of sports entities are just a few examples of the utility of economic analysis in the decision-making processes of sports companies and entities. The article provides references to the main contributions in sports economics, classified according to work areas.

Keywords: Sports economics, Competitive sports, Sporting events, Competitive balance, Health.

1. Introducción

El deporte y la economía están mucho más relacionados de lo que podría parecer a primera vista. La economía del deporte, como campo de investigación y trabajo profesional, se ha consolidado como un lugar común para los responsables de la toma de decisiones en el amplio espectro del sistema deportivo. Sin embargo, la dimensión económica del deporte no fue reconocida como tal hasta la redacción de la Carta Europea del Deporte en 1992¹ y, posteriormente, con el Libro Blanco sobre el Deporte (Comisión Europea, 2007), que destaca su relación con el diseño de políticas para el sector deportivo y resalta la capacidad del deporte para el desarrollo regional y la generación de empleo. En este contexto, hablar de deporte es sinónimo de cualquier forma de actividad física que, mediante la participación informal u organizada, tiene como objetivo mantener o mejorar la condición física y el bienestar mental, fomentar las relaciones sociales o lograr resultados en competencias a todos los niveles (Comité de Ministros de la Unión Europea², 2021). El deporte como sector económico obtuvo respaldo definitivo a partir de la Declaración de Vilnius³ (2007), que además impulsó la creación de las cuentas satélite del deporte (Bosch *et al.*, 2019).

Las relaciones entre la economía y el deporte, o mejor dicho, entre el análisis económico y el sistema deportivo, presentan múltiples facetas y posibilidades de interacción. La economía del deporte toma como referencia muchas de las contribuciones del análisis económico. La economía utiliza a menudo ilustraciones basadas en el fenómeno deportivo lo que completa el viaje de ida y vuelta al que hace referencia el subtítulo de este artículo. El avance en el conocimiento del funcionamiento del sector deportivo y del comportamiento de sus agentes ha impulsado lo que hoy es una disciplina consolidada, reconocida como la economía del deporte. Paralelamente, el análisis económico se ha nutrido de conceptos desarrollados en el ámbito de la economía del deporte. Dos líneas distintas, aunque complementarias, ilustran perfectamente esta afirmación. El profesor Palacios-Huerta (2014) lo pone de manifiesto en el título de su obra "Beautiful Game Theory", en la que explica, basándose en los resultados de varias de sus investigaciones, cómo el deporte puede ayudar a entender algunos de los principios del análisis económico⁴. Tollison (2008), por su parte, propone que la aplicación de teorías económicas al comportamiento de los atletas puede ayudar a explicar mejor el comportamiento de los agentes económicos en otros sectores donde también se busca el máximo rendimiento y efectividad.

En otro orden de cosas, el análisis económico del deporte ha servido de fuente de inspiración para explicar de forma más amena, entretenida y efectiva algunos de

¹ Comité de Ministros de la Unión Europea (1992). Recomendación del Comité de Ministros a los estados miembros. 24 de septiembre de 1992.

² Comité de Ministros de la Unión Europea (2021). Recomendación del Comité de Ministros a los estados miembros sobre la Carta Europea del Deporte Revisada, 21 de octubre de 2021.

³ Acuerdo del EU Working Group on Sport and Economics. Vilnius, Lituania, 2007.

⁴ El libro de Palacios-Huerta es una recopilación de un variado conjunto de sus investigaciones aplicadas al mundo del deporte en las que en todas ellas el fundamento del análisis económico está presente de una forma u otra.

los conceptos que integran los contenidos de los manuales de economía, especialmente en el campo de la microeconomía (Matheson y Fenn, 2022), en el proceso de toma de decisiones y en la gestión empresarial. Así, autores como Memmert (2015) señalan que existen diversas formas de entender la toma de decisiones en el mundo del deporte, ya sea tratando de encontrar la mejor de las soluciones posibles entre todo el conjunto de opciones obvias (la inteligencia táctica) o, por el contrario, aplicando la creatividad táctica. Mediante esta aproximación, la decisión tomada surge de alguna de las alternativas que no son precisamente las más elementales u obvias, lo que conlleva la aparición de soluciones originales, aparentemente extrañas, pero tremendamente útiles y a menudo flexibles. Palacios-Huerta (2003) utiliza el referente del equilibrio de Nash en las denominadas estrategias mixtas, que es el fundamento del teorema del minimax en la teoría de juegos, en el que cada jugador elige una estrategia para que su oponente se muestre indiferente entre sus estrategias puras. Esto significa que este otro jugador debe adivinar qué decisión tomará su oponente, que obtiene los mismos pagos con cualquiera de sus estrategias. Estos conceptos los aplica a la situación del lanzamiento de un penalti en un partido de fútbol. El lanzador del penalti formula una determinada estrategia, mientras que el portero, ansioso por detener el penalti, trata de adivinar el comportamiento de su oponente, es decir, el lanzador de la pena máxima.

Uno de los ámbitos más fructíferos para la aplicación del análisis económico en el sector deportivo es el del deporte profesional que, como veremos a continuación, fue objeto de estudio y de las consiguientes publicaciones de los pioneros en economía del deporte, especialmente en EE. UU., para luego trasladarse al fútbol en el contexto europeo. Las aproximaciones macroeconómicas también han sido objeto de estudio entre los académicos y las instituciones responsables de la producción de la estadística oficial con el objetivo de medir el peso económico del sector deportivo en el territorio.

La presencia del análisis económico también puede identificarse utilizando la perspectiva de los subsectores de la actividad de los agentes deportivos y, más concretamente, de las empresas y entidades deportivas. En este sentido, encontramos contribuciones que utilizan el análisis económico para descubrir las pautas del consumidor de productos y materiales deportivos, las estrategias de los fabricantes y distribuidores de ropa, calzado y cualquier otro tipo de producto deportivo, y las empresas de servicios deportivos en el ámbito de la organización y gestión de eventos y competiciones deportivas, la gestión de centros deportivos y de fitness, entre otros.

Hay dos sectores muy relacionados con el deporte que han sido objeto de abundantes trabajos de investigación aplicada: la salud y el turismo. La identificación y cuantificación de los beneficios de la práctica de la actividad física y el deporte en la prevención de enfermedades (cardiovasculares, obesidad, entre otras) y como mecanismo alternativo a la prescripción de medicamentos, con el consecuente ahorro para el sistema de salud, han ocupado a un selecto grupo de investigadores. El turismo deportivo, uno de los sectores de mayor crecimiento en los últimos años, encuentra en el análisis económico conceptos y herramientas de gran utilidad para definir y

concretar la cartera de servicios de proveedores e intermediarios, así como para analizar la variación de los motivos para hacer del turismo deportivo una forma de vida.

Una última forma de identificar contribuciones de la economía del deporte consiste en acercarse a las distintas áreas funcionales de una organización. La perspectiva comercial y de ventas, el análisis económico-financiero, la gestión del talento y la formación, las consecuencias económicas derivadas de las relaciones laborales y las formas de propiedad de las empresas o, finalmente, los modelos de gestión de las organizaciones, como sucede, sin ir más lejos, en el caso de los centros deportivos de titularidad pública que admiten modelos de gestión directa e indirecta a través de empresas especializadas, son algunos de los ámbitos de aparición de la economía del deporte. Una manifestación clara de todas estas contribuciones es la existencia de un buen número de revistas especializadas, entre las que destacan *European Sports Management Quarterly*, *International Journal of Sport Finance*, *Journal of Sports Economics*, *Journal of Sports Management* y, de reciente aparición, *Sports Management Review*. La existencia de asociaciones científicas es otro de los indicadores de la salud de la disciplina, como son la *International Association of Sport Economists*, creada en 1999, la *European Sport Economics Association (ESEA)* y, en el caso español, la *Sociedad Española de Economía del Deporte* (www.seed-deporte.es). Un exponente del interés del sector en el ámbito general de la economía lo constituye el monográfico que la revista *Papeles de Economía Española* dedicó a la economía del deporte (García, 2019).

El artículo se organiza en 12 apartados. Después de esta introducción se dedica un apartado a la definición y alcance del deporte desde un punto de vista económico. Le sigue un apartado en el que se citan las primeras contribuciones a la economía del deporte. El apartado 4 aborda la problemática de los estudios macroeconómicos que permiten estimar el peso económico del sector deportivo para, a continuación, dedicar el apartado 5 al concepto del legado de los eventos deportivos y otro, el apartado 6, a la problemática de la medición del valor social del deporte. A partir de ahí, los siguientes cinco apartados tratan distintos aspectos microeconómicos (Jewell, 2006) tanto desde el punto de vista de la oferta (el apartado 7 se refiere a la importancia de la incertidumbre en el resultado deportivo, el apartado 8 aborda los temas de productividad y eficiencia, mientras que el apartado 9 que se refiere a los ingresos, gastos, precios y financiación de clubes y ligas) como de la demanda (el apartado 10 se dedica a la relación entre la práctica deportiva y la salud, en tanto que el apartado 11 recoge la temática de la demanda de asistencia a los espectáculos deportivos). El artículo se completa con un apartado de conclusiones.

2. Deporte: Alcance y Significado

El deporte es un término comúnmente utilizado para referirse a un conjunto de actividades de naturaleza muy diversa. Se habla de práctica deportiva en un sentido amplio para incluir tanto a las personas que realizan actividad física como a las que

compiten de manera organizada, siguiendo las reglas de juego establecidas por las asociaciones y federaciones de las respectivas disciplinas y modalidades deportivas. Por ello, no es sorprendente que diversos organismos supranacionales busquen establecer una definición clara del término y sus relaciones con otros conceptos más propios del ámbito de la salud, como son el ejercicio y la actividad física.

En este sentido, la Organización Mundial de la Salud (OMS/WHO) define la actividad física como cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que conlleva un consumo de energía⁵. Existen también esfuerzos por parte de los organismos responsables de la salud pública para diferenciar entre actividad y ejercicio físico y sus implicaciones en la salud (Caspersen *et al.*, 1985). La actividad física se refiere a todo movimiento, incluso durante el tiempo de ocio, para desplazarse a determinados lugares o como parte del trabajo de una persona, incluyendo, por ejemplo, las tareas domésticas y los movimientos durante la jornada laboral. Caminar, montar en bicicleta, practicar deportes y participar en actividades recreativas son distintas formas de actividad física. La actividad física regular es un importante factor de protección para la prevención y el tratamiento de enfermedades no transmisibles y resulta beneficiosa para la salud mental y el bienestar general (WHO, 2020). Cuando la actividad física se realiza de manera estructurada y repetitiva con la intención de mantener o mejorar alguna de las componentes del estado físico o mental, se convierte en ejercicio físico. Las clases dirigidas en un gimnasio o los planes de entrenamiento son ejemplos de ejercicio físico.

La OMS ha ido actualizando con el tiempo sus recomendaciones sobre la frecuencia, duración e intensidad de la actividad física para la mejora de la salud. Estas directrices sirven como referencia tanto para la programación de intervenciones de salud pública como para decisiones clínicas (WHO, 2009).

Cuando se examinan los hábitos deportivos de la población, la concepción del deporte se amplía para incluir a las personas que se interesan y siguen la competición deportiva como espectadores, ya sea de manera presencial o a través de medios de comunicación tanto físicos como digitales.

3. Los Pioneros del Análisis Económico del Deporte

Se considera que la disciplina de la economía del deporte comenzó con el trabajo de Rottenberg (1956). La problemática de la organización de la industria del deporte profesional y el análisis del mercado laboral en el béisbol en EE. UU., facilitado por la abundancia de información estadística, constituyeron el ámbito de investigación más prolífico en esta fase inicial. Los primeros trabajos en economía del deporte siguieron esta primera contribución, que emplea muchos

⁵ OMS (2004). Resolución WHO57.17. Estrategia Mundial sobre Régimen Alimentario, Actividad Física y Salud. En: 57ª Asamblea Mundial de la Salud, Ginebra, 17 a 22 de mayo de 2004. Resoluciones y decisiones, anexos. Ginebra, OMS.

de los argumentos de la microeconomía y de las relaciones laborales entre agentes económicos. No sería hasta años más tarde cuando los aspectos macroeconómicos aparecerían en la agenda de los investigadores, especialmente en el ámbito de la medición del peso económico del sector deportivo. El deporte se trata como un sector de la actividad económica de un país o región, al igual que otros sectores como el turismo y la cultura, relacionados también con el uso del tiempo libre y el entretenimiento.

A la singular aportación de Rottenberg se sumó, poco tiempo después, la de Neale (1964), que, fundamentada en la teoría de la organización de la empresa, abordó temas de competencia entre entidades deportivas que, en última instancia, actúan como empresas en el mercado del deporte espectáculo (García, 2019). Uno de los temas cruciales a considerar es la medida del producto deportivo que se concreta en lo que sucede en un día de competición. Neale ilustra la diferente forma de trato entre los competidores con una metáfora extraída del mundo del boxeo, que denomina acertadamente la "paradoja de Louis y Schmelling". Joe Louis y Max Schmelling fueron dos boxeadores que disputaron el cetro mundial de la categoría de los pesos pesados en la década de los años treinta del siglo pasado. Los entendidos pronosticaban una gran igualdad en la contienda lo que, desde otro punto de vista, podríamos calificar como una suerte de medida de la calidad del producto deportivo (el combate) pero, lo más importante, es que los competidores (los boxeadores) acaban siendo los más interesados en que este interés entre los aficionados se haga patente y se traduzca en una mayor demanda entre los espectadores. La incertidumbre en el resultado genera atracción entre los espectadores y, por lo tanto, mayor demanda. A lo largo del tiempo, la paradoja descrita por Neale ha tenido su réplica en diferentes disciplinas deportivas, tanto en deportes de equipo como individuales. La demanda de asistencia, tanto en directo como a través de medios, ha atraído el interés de patrocinadores y ha convertido a los deportistas y a los clubes en verdaderas empresas deportivas. La incertidumbre en el resultado y el grado de equilibrio en las ligas son dos conceptos que aparecen en los trabajos pioneros de Rottenberg y Neale y que serán determinantes en futuras investigaciones empíricas en el sector deportivo.

Para García (2019), existen artículos de índole jurídica, como el de Craig (1953), que merecen igual consideración que los ya citados de Rottenberg y Neale, ya que tratan aspectos del funcionamiento de los mercados laborales del deporte profesional de la época. Una de las novedades más interesantes del artículo de Craig es la de poner en valor el argumento de la incertidumbre en el resultado de la competición deportiva en la determinación de los ingresos derivados de la asistencia a los partidos. Jones (1969) lleva a cabo una aproximación empírica similar, pero aplicada al hockey sobre hielo en Canadá y EE. UU. La novedad más importante del enfoque de Jones es la forma separada de considerar el comportamiento de los clubes y, por otro lado, de la liga profesional, cuyos respectivos objetivos son de naturaleza diferente. La propiedad de los derechos de retransmisión de los partidos emerge como un elemento novedoso y residual, cuya importancia ha aumentado

con el tiempo. Sloane (1971) es el primero en replicar estos argumentos para el fútbol europeo, abriendo una nueva vía de investigación empírica muy prolífica en las publicaciones académicas en economía del deporte.

La economía del deporte se ha ido consolidando de manera irreversible lo que ha generado una gran cantidad de manuales, aportaciones de investigadores en reuniones científicas y una variada oferta formativa especializada. La recopilación llevada a cabo por Andreff y Szymanski (2006) y Fizel (2006) significan un punto de inflexión al respecto, mientras que el de Sánchez-Santos y Castellanos (2011) es una primera aproximación bibliométrica a las contribuciones de autores españoles.

4. El enfoque agregado de la actividad deportiva: El valor económico del sector

El tratamiento macroeconómico del sector deportivo tiene, al menos, dos dimensiones que merecen ser destacadas. La primera es las aproximaciones empíricas destinadas a recoger el valor económico de la actividad deportiva y, en segundo lugar, la estimación del impacto que la práctica deportiva tiene en la salud y, en consecuencia, en el ahorro del gasto en salud.

En lo que respecta a la medida del peso del deporte en el conjunto de una economía, las investigaciones se centran en dos enfoques distintos: las cuentas satélite del deporte y los estudios de estimación del peso económico del deporte. En ambos casos, la referencia siempre es doble, ya que toman como ámbito de estudio un territorio geográficamente determinado y un momento específico en el tiempo. Para ello, más allá de las dificultades y la complejidad inherente a este tipo de trabajos, los investigadores han tenido que definir qué se entiende por deporte y cómo esta definición se articula con la disponibilidad de datos estadísticos confiables.

La "Definición de Vilnius" (2007) del deporte como sector de actividad económica facilitó, como ya se señaló anteriormente, el trabajo de los equipos de investigación cuyos estudios se dirigían a la elaboración de las cuentas satélite del deporte. Estos principios están internacionalmente aceptados y se fundamentan en las cuentas nacionales, que recogen el valor de todas las transacciones que se llevan a cabo en un territorio determinado, con referencia a un año concreto. Esto incluye tanto las operaciones internas en dicho espacio geográfico como las externas, al contabilizar el valor de las operaciones de importación y exportación de bienes y servicios, así como las transferencias corrientes y de capital.

Los trabajos que calculan el peso económico del sector deportivo suelen tomar como referencia la lógica contable de las cuentas nacionales. Al ser, generalmente, estudios puntuales en el tiempo, estiman el valor del sector desde la perspectiva del gasto de los agentes implicados mediante aproximaciones ad hoc. En ambos casos, cuentas satélite y estudios de estimación del peso económico del deporte, la cuestión previa de mayor importancia es la necesidad de precisar de manera clara e

indiscutible la definición de deporte. Una forma de hacerlo es de carácter puramente estadístico. Para ello, se considera exclusivamente el valor de las actividades llevadas a cabo por empresas y entidades deportivas cuyos códigos en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) se refieran al deporte de manera explícita. Es decir, son inputs para hacer posible la actividad deportiva (la actividad física, la competición deportiva y la asistencia y participación en eventos deportivos; código 93.1 de la CNAE). Una concepción un poco más realista del sector es la que toma en consideración el enfoque estadístico junto con las empresas que requieren el deporte como input para producir productos conexos al deporte. Es decir, para producir otro tipo de bienes y servicios que contribuyen a producir deporte como resultado, o sea, como output. La fabricación de ropa, calzado y materiales deportivos, el comercio y la educación son los ejemplos más ilustrativos de este tipo de actividades. La definición más amplia de deporte incluye, además de las dos citadas anteriormente, los productos y servicios que, aunque no sean estrictamente indispensables para la producción de deporte, lo facilitan y mantienen con el deporte una relación intensa, ya sea de manera directa o indirecta. Las actividades de los medios de comunicación, de cualquier tipo que sean, los traslados y la manutención relacionados con las actividades deportivas e, incluso, los juegos de azar y las apuestas deportivas, forman parte de esta concepción más extensa del deporte. A nivel europeo, se han hecho esfuerzos para impulsar la elaboración de cuentas satélite del deporte. Entretanto, se ha publicado el resultado de los trabajos realizados en distintos países de la Unión Europea (UE), que, con una metodología similar, permiten establecer una comparativa del peso del sector deportivo (SPEA, 2018). Para el conjunto de la UE, el PIB del deporte es de 279.697 millones de euros, lo que representa el 2,12% del PIB total. El empleo deportivo es de 5,67 millones de ocupados en equivalentes a tiempo completo, que es el 2,72% del total de los empleos. Austria (4,12%) y Alemania (3,90%) lideran en cuanto al peso relativo del sector deportivo en el conjunto de sus respectivas economías, mientras que en España el valor económico del sector representa, medido en términos de PIB, el 1,44% del total de su economía y el 1,50% de los empleos.

5. El legado económico de los eventos deportivos

Una de las áreas temáticas con mayor número de contribuciones científicas de base económica es la relacionada con los eventos deportivos. Un acontecimiento deportivo, ya sea un evento aislado en el calendario (como el maratón de Boston, Valencia, Barcelona o Berlín, o los campeonatos europeos o mundiales de atletismo, natación o patinaje), parte de una competición estructurada en forma de liga o torneo de todos contra todos (como las ligas nacionales y regionales de fútbol, baloncesto, balonmano, hockey sobre patines, rugby o waterpolo, entre otros), o por eliminación (como los torneos de tenis o bádminton o las fases finales de los campeonatos de deportes por equipos), o que se realice de forma itinerante (como las

carreras ciclistas de varios días de duración como el Tour de Francia, la Vuelta a España o el Giro de Italia, o las competiciones de motor), supone un entramado de gran complejidad organizativa, deportiva y logística.

Grandes eventos deportivos, como los Juegos Olímpicos de verano e invierno, las competiciones mundiales de fútbol y rugby, las grandes ligas de fútbol y maratones prestigiosas, entre muchos otros, realizan sistemáticamente estudios para estimar su impacto económico. Es cada vez más común que eventos de menor envergadura, como los del World Padel Tour, competiciones de tipo final a 4 o a 8 equipos, una prueba ciclista o atlética de un día, o la participación de un club en su sede local a lo largo de toda una temporada, también dispongan de resultados sobre la repercusión económica de la actividad deportiva generada.

Los eventos deportivos requieren grandes esfuerzos de planificación y coordinación entre los distintos stakeholders: entidades federativas, organizadores, patrocinadores, deportistas, técnicos, jueces y árbitros, espectadores y seguidores, además de la población local donde se celebra la competición. A los objetivos puramente deportivos se añade la posibilidad de generar sinergias tanto con el propio sector deportivo (aumento del interés por la práctica deportiva en general y, en particular, de la modalidad o disciplina deportiva en cuestión) como con los sectores económicos que se benefician del fenómeno deportivo. En este sentido, sectores como el turístico, el de la restauración, alimentación y bebidas, así como el transporte local, comercio y servicios profesionales, acaban siendo los principales receptores de la demanda generada por organizadores y participantes⁶. Si el evento deportivo requiere nuevas infraestructuras deportivas o de comunicaciones, las inversiones en capital pueden ser cuantiosas y repercutir en la actividad de las empresas de ingeniería, arquitectura y construcción (Bosch *et al.*, 2019).

La repercusión económica de cualquier evento deportivo parece indiscutible. Medir el impacto económico de un evento deportivo requiere información pertinente y la elección del método de análisis adecuado. Esta estimación puede ser crucial para que una sede gane la candidatura para albergar el evento o para conseguir recursos de patrocinadores privados o subvenciones públicas. Las aproximaciones de tipo *ex ante* sirven para anticipar, bajo ciertos supuestos, el alcance económico de un evento deportivo. De manera similar, se calcula el impacto económico de los eventos deportivos una vez que ya se han llevado a cabo, es decir, de manera *ex post*. En ambos enfoques, la información requerida varía. Resumidamente, esta se concreta en tres ámbitos distintos: el presupuesto de inversiones de la propia orga-

⁶ No todas las partidas de gasto van a ser utilizadas sin más en la estimación de los impactos. El concepto clave es doble: la repercusión territorial y el hecho deportivo. Se van a tomar en cuenta solamente aquellas inversiones y gastos que vayan a parar a proveedores locales (es decir, del territorio para el que quiera hacerse el cálculo del impacto) y, en segundo lugar, que si no hubiese existido el evento en el período para el que se hace el cálculo, el gasto o inversión no se hubiese realizado. En cuanto al gasto de los participantes debe tenerse en cuenta el efecto sustitución que descarta el gasto de la población residente en el territorio (que en cualquier caso hubiese hecho un gasto en algún tipo de acontecimiento deportivo o para el entretenimiento) y algunos otros colectivos que, por el hecho de ocurrir el evento hubiesen modificado sus planes de viaje. Véase a tal efecto una detallada explicación de estos elementos en Barajas *et al.* (2012) y Howard y Crompton (2005).

nización del evento, los gastos corrientes o de funcionamiento y, en tercer lugar, el gasto de los participantes. La elección del método adecuado para estimar el impacto de un evento depende de quién esté interesado en conocer este resultado, la disponibilidad de la información requerida y si el interés es a corto plazo o, por el contrario, a medio y largo plazo. En ambos casos, el impacto económico se expresa mediante una selección relativamente corta de indicadores: el valor de la producción, el valor añadido bruto, los empleos generados y los ingresos para las administraciones públicas en términos de recaudación impositiva. Cuando el interés es a corto plazo, tiene sentido estimar el impacto directo del evento. Si, por el contrario, el interés requiere una visión a medio o largo plazo, entonces al impacto directo se le añade la medida del impacto indirecto e inducido, lo que constituye el denominado impacto total. Una forma complementaria de expresar el impacto de un evento deportivo es mediante el uso de multiplicadores de impacto (Burge y Mules, 1992; Miller y Blair, 1985; Preuss, 2020).

Las aproximaciones que requieren medir efectos a medio y largo plazo exigen la disponibilidad de las tablas input-output (TIO) del territorio de referencia. Esto supone que la medida de los impactos se referirá al territorio que disponga de una TIO relativamente reciente y no a entidades locales que difícilmente contarán con este instrumento estadístico-contable.

La repercusión económica de un evento es solo una de las formas de expresión de su legado (Zhou y Kaplanidou, 2018). Cada vez más, los organizadores de competiciones deportivas están interesados en mostrar a la sociedad en general y a los patrocinadores en particular otros aspectos derivados del evento. Los efectos del cambio climático exigen del deporte una respuesta sólida y decidida en favor del respeto al medio ambiente. Los organizadores de eventos deportivos buscan demostrar su sensibilidad y respuesta a temas de seguridad, inclusión y juego limpio. Cada uno de estos aspectos requiere de información y metodología adecuada que, en general, tiene un fundamento basado en el análisis económico.

6. El valor social del deporte

La organización de la práctica deportiva y de la participación y asistencia a eventos deportivos genera una actividad empresarial que, como hemos visto anteriormente, aporta un importante valor añadido en términos económicos. Esta aportación económica se complementa con otros aspectos de índole social, entre los que destacan el prestigio de las entidades deportivas, el sentimiento de pertenencia a un club o asociación deportiva e, incluso, el orgullo de formar parte de la familia deportiva en una ciudad o territorio donde el deporte es un activo reconocido también por aquellos que ni practican deporte ni asisten a espectáculos deportivos. Los valores del deporte, a menudo puestos de manifiesto en las historias de vida de deportistas ejemplares, se convierten en un referente para muchos jóvenes, lo que en ocasiones supone una motivación extraordinaria que se trasla-

da al ámbito personal y laboral. Esta misma consideración la alcanzan también empresas y entidades deportivas cuyas formas organizativas y modelos de gestión constituyen ejemplos de referencia para otros sectores de la actividad económica y social. El conjunto de activos relacionados con el deporte en general, o con alguna de sus manifestaciones en particular, conforma el valor social del fenómeno deportivo. La cuantificación del valor social constituye otra vía de investigación aplicada que ha visto incrementado su interés en los últimos años, a partir de la mayor concienciación sobre la importancia de los valores de integridad personal y colectiva, la lucha contra el cambio climático y la conservación del medio natural. La Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible (ONU, 2015), la Agenda Urbana (ONU-Habitat, 2016 y 2020) y las políticas que incentivan la transformación de la vida urbana mediante ciudades activas y saludables son algunos ejemplos actuales que propician su presencia en la agenda de entidades públicas y sociedades mercantiles.

El valor social se expresa también en términos económicos, lo que implica la necesidad de monetizar algunos conceptos de naturaleza intangible. Entre las diferentes aproximaciones para medir el valor social del fenómeno deportivo destacan la valoración contingente y el valor social contable e intangible. En ambos casos, subyace el concepto del valor económico de un bien o servicio, es decir, lo que el individuo está dispuesto a renunciar para disponer o disfrutar de dicho producto (Sánchez-Santos *et al.*, 2003). Este concepto se establece en el marco de las preferencias de los individuos y sus respectivas valoraciones relativas de los productos a su alcance. El valor económico de cualquier bien o servicio tiene que ver con su valor de uso directo, de opción y pasivo o de existencia. La valoración contingente utiliza la disposición a pagar que tiene un individuo por el disfrute indirecto o futuro del producto analizado, basándose en las preferencias declaradas por los individuos. Esta aproximación es una de las formas de cuantificación del valor económico en ausencia de un mercado real en el que puedan manifestarse las preferencias⁷. La disposición que tiene un individuo a desembolsar una determinada suma de dinero por hacerse con un bien o servicio es la suma del precio realmente satisfecho y el excedente del consumidor, o dicho de otro modo, la diferencia entre lo que el individuo está dispuesto a pagar y lo efectivamente pagado. El método de la valoración contingente utiliza los datos proporcionados por una muestra de individuos a los que se les pregunta acerca de la cantidad de dinero que estarían dispuestos a pagar por un bien o servicio (Mitchell y Carson, 1990). Con este método se puede obtener la función inversa de la demanda individual, que luego permite estimar la demanda agregada para el conjunto de la población. Las aplicaciones de este enfoque en el deporte profesional son abundantes, pero sirvan, a modo de referencia general, las aportaciones de Bakhsh *et al.* (2022), Castellanos *et al.* (2011

⁷ El método de elección es una alternativa al de la valoración contingente en la valoración económica de bienes en situaciones en las que la única forma de evaluación es el de las preferencias reveladas. En el ámbito deportivo encontramos muchas más aplicaciones que utilizan la valoración contingente que el método de elección.

y 2014), De Boer *et al.* (2018), Feen y Crooker (2009), Funahashi *et al.* (2020), Harter (2015), Johnson y Whitehead (2012, 2000), Johnson *et al.* (2007), Ruskowski (2017) y Wicker *et al.* (2016).

El enfoque del valor social⁸ trata de resolver el problema de la expresión en valor económico de dos tipos de indicadores: los indicadores financieros reflejados en los estados contables (Gazzola y Mella, 2012) y los indicadores que reflejan los elementos intangibles que también inciden en los resultados de las organizaciones (Harrison *et al.*, 2010). Las empresas y entidades deportivas pueden generar resultados económica y financieramente confortables sin aportar valor a la sociedad o, por el contrario, acompañar la rentabilidad ofrecida a sus propietarios con valor social para proveedores, clientes, empleados y sociedad en general. Las contribuciones teóricas del valor social proponen métodos de traducción en términos monetarios de ambos tipos de indicadores. Los distintos métodos de cálculo se basan, generalmente, en la teoría del comportamiento de los grupos de interés (*stakeholders*). Una de las corrientes de uso más extendida en la literatura especializada es aquella que se basa en modelos de contabilidad social utilizando las normas contables (Retolaza *et al.*, 2015 y 2016), que permite proporcionar el valor económico con impacto social, la rentabilidad socioeconómica y el valor social y medioambiental. La contabilidad social se orienta a la estimación del valor para todos los grupos de interés en su calidad de potenciales receptores de los beneficios generados por la organización o fenómeno analizado, a diferencia de la contabilidad financiera que calcula el beneficio contable como valor residual para los accionistas. Además, se tiene en cuenta el valor no de mercado y el valor emocional, como expresión de la percepción de valor en relación con el binomio valor/precio, especialmente indicados para tener en cuenta a los agentes que no actúan en beneficio propio sino de terceros (*shapeholders*). El campo de aplicación más fructífero de esta corriente ha sido históricamente el de las entidades sin ánimo de lucro (organizaciones no gubernamentales, asociaciones civiles y cooperativas) con el objeto de medir su grado de desempeño, retorno social y, en el caso de las entidades públicas, la eficacia de las políticas y ayudas recibidas. Esto no excluye que las sociedades mercantiles se hayan interesado también en el uso de estas técnicas de análisis para medir la reputación social, un aspecto cada vez más trascendente para cualquiera de sus *stakeholders*. Uno de los modelos más utilizados es el denominado modelo poliédrico (SPOLY), que permite estimar el valor generado para las partes implicadas desde el punto de vista del valor de mercado, de no mercado y emocional (San-José *et al.*, 2019). Una aplicación reciente de esta metodología la encontramos en Mendizábal (2020), que estima el valor social de dos de los clubes en el baloncesto profesional en España, siguiendo la línea de King (2014), que utiliza la aproximación del método del retorno social de la inversión (SROI), Brown *et al.* (2010) para el fútbol inglés y Morrow (2013), entre otros.

⁸ Los términos “impacto social” y “valor social” se utilizan a menudo de manera indistinta. Emerson (2003), Costa y Pesci (2016) y Lazcano *et al.* (2019) proporcionan interesantes precisiones al respecto.

7. Incertidumbre, balance competitivo y reparto de ingresos

La igualdad en la competición deportiva (balance competitivo) genera, en principio, mayor atractivo para los espectadores y, en definitiva, mayores ingresos para los clubes y organizadores, es decir, ligas y federaciones. Zimbalist (2002) señala que, de acuerdo con los fundamentos del análisis económico, el nivel óptimo de equilibrio en una competición deportiva depende de las preferencias de los seguidores y de sus ingresos, y que los equipos acumularán unidades de talento (jugadores y técnicos) hasta que el ingreso marginal por victoria se iguale en todos los equipos.

La aproximación empírica suele abordar este tema utilizando al menos una hipótesis estadística y alguna medida del balance competitivo. La hipótesis estadística sujeta a contrastación empírica es la relativa a la incertidumbre en el resultado. La medida del balance competitivo (Evans, 2014) suele basarse en información retrospectiva que contabiliza el porcentaje de victorias en las competiciones anteriores y se expresa mediante alguna medida de dispersión de la distribución estadística (desviación típica e índice de Herfindahl-Hirschman). Esta aproximación presenta una dificultad añadida en las competiciones en las que existe el empate en un partido y también en aquellas en las que el número de equipos participantes o de partidos varía a menudo. La información utilizada puede referirse a la última temporada o, por el contrario, tomar en consideración varias temporadas y la posición relativa en la tabla clasificatoria de los distintos equipos. Los procedimientos dinámicos (con datos de varias temporadas) suelen reflejar de manera más precisa la evolución temporal del comportamiento equilibrado, o no, de la competición (Humphreys, 2002), aunque han sido menos utilizados en la práctica que las medidas estáticas o de una sola temporada.

El deseo de incrementar la atención que pueda generar una competición equilibrada en los agentes interesados en la misma (seguidores, patrocinadores, operadores de televisión) ha impulsado a los organizadores de las grandes ligas a diseñar medidas para garantizar un mayor balance competitivo. Entre las medidas impulsadas aparece el mejor reparto de los ingresos de la liga entre los equipos participantes y la regulación del mercado de deportistas, ya sea con medidas restrictivas a los traspasos o introduciendo limitaciones de los salarios. En el caso del tope salarial, el modelo utilizado por el deporte profesional norteamericano difiere del aplicado en el fútbol europeo, ya que en el primer caso la limitación es la misma para todos los equipos, mientras que en el segundo se trata de un porcentaje sobre los ingresos que, obviamente, proporciona una cifra diferente en cada caso, lo que compromete seriamente la intención de igualar la competición (Késenne, 2014).

Hay otras facetas de las consecuencias de la probabilidad de éxito deportivo en la competición, como la implicación del reparto de los derechos de televisión (Carreras y García, 2018) o la incorporación de la tecnología y su influencia en el rendimiento de los jugadores, lo que compromete el desequilibrio que, para algunos como es el caso de Sanderson (2002), es una parte inherente de la competición.

8. Productividad y eficiencia

Medir la productividad de los deportistas no es tarea sencilla. Existen propuestas que utilizan indicadores relacionando alguna medida de resultado deportivo, es decir, de output (goles, encestes, asistencias, aces, etc.) por unidad de tiempo o de competición. La consideración aislada de alguno de estos indicadores proporciona resultados parciales y poco robustos. Es por esta razón que se proponen indicadores compuestos que relacionan un agregado de outputs con un agregado de inputs. Esta formulación acaba siendo una aproximación válida al concepto de productividad, o de performance, tanto de deportistas como de los equipos en una competición. Los cambios en la productividad se identifican con los cambios netos en el output debido a la eficiencia y al progreso técnico. Los cambios en eficiencia son la distancia entre una observación y su frontera de producción (Grosskopf, 1993 y Espitia y García-Cebrián, 2019), por lo que los modelos de fronteras son el instrumento utilizado para su cuantificación. Para la estimación de la frontera de las posibilidades de producción, se utiliza comúnmente el análisis envolvente de datos (DEA), que tiene una interesante recopilación de aplicaciones en Bhat *et al.* (2019). Las competiciones de fútbol profesional, tanto en las competiciones nacionales como internacionales, han supuesto un campo de juego fructífero para los estudios empíricos a partir de la información derivada de los partidos disputados. Otra derivada de la perspectiva de la competencia es la que analiza el tamaño del mercado y la naturaleza de sus integrantes, que, en el caso del deporte profesional, ha sido analizado con información empírica diversa: Bernard y Busse (2004) para el caso de los resultados de los Juegos Olímpicos, Buraimo *et al.* (2007) y Varela (2021) en el fútbol europeo, y Ortiz y Puig (2021) en términos de la localización de los clubes y la formación de clusters.

9. Finanzas

El crecimiento del deporte profesional en las últimas décadas ha sido relativamente independiente del crecimiento económico en la mayoría de los países occidentales. Esta resistencia a las crisis económicas y financieras se explica en gran medida por el aumento del interés en la competición profesional, lo que se traduce en aumentos de la demanda de productos deportivos y de participación en eventos deportivos. El béisbol y el fútbol americano lideran los ingresos de las ligas deportivas profesionales en Norteamérica, mientras que el fútbol es el líder absoluto en el continente europeo. A pesar de las diferencias en los modelos de propiedad y gestión de los clubes y ligas en Europa en comparación con los Estados Unidos, la problemática de su financiamiento presenta ciertos paralelismos. La gran distinción radica en la superposición de las competiciones nacionales e internacionales en el caso de los clubes europeos, a diferencia de las grandes ligas deportivas en Norteamérica (El Hodiri y Quirk, 1971). Esta situación de estrés adicional que enfrentan

los clubes europeos, especialmente en el fútbol profesional, provoca situaciones de tensión financiera que los organismos internacionales, como la UEFA, y las ligas profesionales de cada país han intentado controlar mediante medidas de supervisión financiera.

El panorama que acabamos de describir propicia que se generen investigaciones aplicadas en las áreas de mayor interés en el funcionamiento de la vida de los clubes y ligas profesionales que, a su vez, pueden clasificarse de la manera siguiente. La discusión de cuál es la función objetivo de clubes y ligas y los sistemas de generación de ingresos y de gastos (Késenne, 2014; García-del-Barrio y Szymanski, 2009). Los aspectos relativos a la fijación de precios (Sloane, 1969; Fort, 2006; Jane *et al.*, 2019; Losak, 2021). Los modelos de financiación del gasto (Andreff, 2000; García-del-Barrio y Tena-Horrillo, 2019), el control financiero y la prevención de la insolvencia (Franck, 2014; Peeters y Szymanski, 2014; Szymanski, 2017). Las inversiones (Rohde y Breuer, 2017; Cordero *et al.*, 2023; Weimar y Fox, 2021), la influencia del tipo de propiedad de los clubes (García y Rodríguez, 2003; Sánchez *et al.*, 2017; Wilson *et al.*, 2013) e incluso los efectos de la crisis sanitaria (Bedir *et al.*, 2022) constituyen un tercer bloque de temas de estudio.

La gestión económica del talento, es decir las condiciones en las que se actúa en el traspaso de deportistas y el posible control de sus salarios (Berri *et al.*, 2015; Barajas y Rodríguez, 2010, Holmes *et al.*, 2018) es otro de los campos de investigación más prolíficos. Finalmente, el control del balance competitivo (Ferri *et al.*, 2017; Grabar y Sonin, 2018, Kringstad y Gerrard, 2004; Plumley *et al.*, 2019; Triguero-Ruiz y Avila-Cano, 2018; Gasparetto *et al.*, 2022) como determinante de la atracción que las competiciones pueden generar entre los aficionados y patrocinadores, significa una de las herramientas de control en poder de las ligas para aumentar los ingresos de todos sus participantes.

10. Deporte y salud

El deporte contribuye al bienestar de la población de manera multidimensional. Las personas que hacen ejercicio, practican actividad física o alguna disciplina deportiva encuentran una forma atractiva de utilizar su tiempo libre. Encuestas de hábitos deportivos, como el Special Eurobarometer (2022) y la Encuesta de Hábitos Deportivos en España (EHD, 2022)⁹, subrayan que los motivos principales para hacer deporte son el logro de un mejor estado de salud y el deseo de estar en forma, seguidos de la búsqueda de un entorno para divertirse y relajarse. La falta de tiempo o de interés son los impedimentos más frecuentemente expresados por los encuestados. Los beneficios en salud son el resultado de algunos de estos factores, y hay

⁹ El denominado Eurobarómetro (Special Eurobarometer 525, 2022) proporciona información acerca de los hábitos deportivos de los europeos. La Encuesta de los Hábitos Deportivos en España lo hace para la población española en un esfuerzo estadístico de periodicidad quinquenal con algunas excepciones, como la derivada de la pandemia de la COVID que aconsejó llevar a cabo una nueva consulta en el 2022.

estudios que tratan de discernir la contribución relativa de cada uno de ellos en la salud individual (Downward y Dawson, 2016; Lera, Olló y Sánchez-Santos, 2021; Rasciute y Downward, 2010; Van Sluijs *et al.*, 2005) y los que tratan de cuantificar el coste de las enfermedades derivadas de la inactividad física (Ding *et al.*, 2017; Pratt *et al.*, 2014). La prescripción médica de actividad física resulta determinante para reducir, además, el gasto sanitario (Katzmarzyk, 2011; Sallis, 2009).

La actividad física regular es un importante factor de protección para la prevención y el tratamiento de enfermedades no transmisibles (como, por ejemplo, las enfermedades cardiovasculares, la diabetes de tipo 2 y varios tipos de cáncer), resulta beneficiosa para la salud mental (en la prevención del deterioro cognitivo y los síntomas de la depresión y la ansiedad, entre otros aspectos) y contribuye al bienestar general (WHO, 2020). Las consecuencias de una práctica deportiva moderada o intensa en la salud física y mental aparecen entre las recomendaciones frecuentes de los organismos internacionales (WHO, 2020, 2022) que velan por la salud de la ciudadanía y en muchos programas de salud pública a nivel nacional y regional¹⁰. La evidencia empírica trata de resaltar la relación entre la práctica deportiva y la salud, poniendo el foco en colectivos concretos identificados ya sea por edad (Lera *et al.*, 2019; Cabane y Lechner, 2015), por problemas de salud como en las aportaciones de Biddle *et al.* (2019) para el caso de la salud mental en adolescentes, Gordon (2002) en obesidad y diabetes, Oldridge (2008) en enfermedades cardiovasculares y Whelton *et al.* (2002) en alteraciones de la presión sanguínea, o también identificando beneficios indirectos como sucede con el rendimiento académico (Rasberry *et al.*, 2011), entre otros muchos.

11. La demanda de asistencia y el gasto de los hogares

Este apartado está dedicado a la demanda de asistencia a los espectáculos deportivos y el gasto en material y productos deportivos de los hogares. La demanda de asistencia a los espectáculos deportivos supone, para los organizadores de competiciones deportivas, una fuente de ingresos que, en algunos casos llegó a ser una de las principales formas de financiación del gasto de los clubes. Como no podía ser de otra forma, la demanda de asistencia con presencia física en los estadios y recintos deportivos ha perdido parte de su protagonismo económico en términos relativos, pero sigue siendo un elemento indispensable para entender el significado y alcance de la pasión de los aficionados y seguidores. La investigación de la demanda de asistencia sigue los patrones clásicos de los estudios que tratan de explicar la variabilidad de la demanda de cualquier bien o servicio (Borland y MacDonald,

¹⁰ Actividad Física para la salud y reducción del sedentarismo. Recomendaciones para la población. Actualización 2022. Ministerio de Sanidad. Gobierno de España; Plan de Acción Mundial sobre Actividad Física 2018-2030. Más personas activas para un mundo más sano. OPS, 2019. La Guia de prescripció d'exercici físic per a la salut (PEFS) es una buena muestra de lo que se hace desde las comunidades autónomas de manera permanentemente renovada.

2003). Sin embargo, la singularidad de la competición deportiva introduce variables especiales en las ecuaciones de demanda. De esta categoría de variables destacamos tres conceptos cruciales para completar los argumentos determinantes de la demanda: la incertidumbre del resultado deportivo, aderezado con los imponderables meteorológicos, el momento en que se enmarca el partido en el calendario de toda la competición y la rivalidad; el coste de oportunidad derivado de la decisión de acudir al partido frente a las alternativas de cualquier otro modo de entretenimiento y, en tercer lugar, el precio de las entradas y el precio sombra.

La modelización de las ecuaciones de demanda, independientemente que se refieran a un tipo u otro de disciplina deportiva, se enfrentan a la necesidad de trasladar el concepto en términos de variables proxy que puedan manejarse en el contexto de los modelos econométricos habituales. Además, con la irrupción de la televisión y de otros medios de comunicación digital, las investigaciones sobre la evolución de la demanda de asistencia también han incursionado en este panorama de conocimiento de los argumentos que generan la audiencia deportiva. En el caso del fútbol en Europa existen abundantes trabajos empíricos. Para el caso español, Rodríguez y García (2002) publican el primer trabajo de estimación de una ecuación de demanda de asistencia a los estadios de la liga española de fútbol. El objeto de análisis ha sido plural y las investigaciones apuntan resultados variados según que se trate de las competiciones profesionales en los EE.UU, como, por ejemplo, los trabajos de Bradbury (2020) y Humphreys y Johnson (2020) o de la UEFA Champions League, tanto masculina (Wills *et al.*, 2023) como femenina (Valenti *et al.*, 2020). Una reciente revisión de la literatura aparece en el trabajo de Schreyer y Ansari (2022).

Los trabajos de demanda de asistencia a los recintos deportivos se han ido complementando con otros relativos a las audiencias televisivas (Artero *et al.*, 2019; Bizozero *et al.*, 2016; Brown y Salaga, 2018; Buraimo y Simmons, 2015 y Caruso *et al.*, 2019) y, entre otros aspectos, al interés y participación en videojuegos electrónicos deportivos (García y Murillo, 2018; Lee y Schoenstedt, 2011, Pu *et al.*, 2021).

La compra de entradas para acudir a un espectáculo deportivo o para conectarse a alguno de los operadores que retransmiten las distintas competiciones es solamente una parte del gasto directo en materia deportiva de los hogares. Existen por lo menos dos aproximaciones detalladas al gasto deportivo: el que corresponde a las compras de equipos deportivos y al derecho a asistir o participar a los eventos deportivos y, por otro lado, el gasto de los que hacen turismo deportivo. Las estadísticas oficiales del tipo de las encuestas de presupuestos familiares proporcionan, de manera recurrente y periódica, información sobre el volumen de gasto y su destino. La Encuesta de Presupuestos Familiares del Instituto Nacional de Estadística de España distingue entre el gasto en equipos relacionados con el deporte (grandes equipos, bicicletas y otros equipos) y el ocio del gasto en servicios recreativos y deportivos (asistencia y participación como deportistas). El gasto total de los hogares españoles en el año 2019 ascendió a 5.804,4 millones de euros (equivalente a un gasto medio por hogar de 124,4 euros) lo que supone un aumento a una tasa anual acumulativa media del 2,45%. La mayor parte de este gasto corres-

ponde a los servicios recreativos (77,5%) y el resto a la compra de equipos para la práctica deportiva, según datos recogidos en el Anuario de Estadísticas Deportivas¹¹. Otra partida de gasto a tener en cuenta es la del gasto en turismo deportivo, que recoge el volumen y los pagos para sufragar el coste de los viajes al lugar de destino deportivo. Según la misma fuente, en el año 2021 se produjeron 2,55 millones de viajes de residentes en España y 592 mil entradas de turistas extranjeros, realizados principalmente por motivos deportivos. Estas cifras se traducen en un gasto de, respectivamente, 728,3 y 650,7 millones de euros, para el caso de los turistas deportivos nacionales y extranjeros.

12. Conclusiones

En este trabajo se ofrece al lector un panorama de las distintas aportaciones de la economía del deporte. Para ello se ha elegido una estructura clásica que distinga dos grandes bloques de aportaciones, según que los aspectos tratados tengan una consideración agregada de carácter macroeconómico o, por el contrario, se basen en los distintos aspectos del análisis pormenorizado de los mercados, utilizando principios de la microeconomía. La elección de los temas y de las referencias se ha realizado atendiendo a una doble consideración: recoger las aportaciones iniciales aparecidas en la literatura especializada (que, a la postre, acaban siendo referentes ampliamente citados a lo largo del tiempo en los distintos trabajos de investigación que han ido apareciendo luego) incluyendo también las principales contribuciones publicadas por investigadores nacionales y, en segundo lugar, que los trabajos citados están basados en evidencia empírica sólida y contengan alguna aportación interesante.

La economía del deporte se ha desarrollado como disciplina autónoma en un tiempo relativamente corto. Las primeras contribuciones aparecen en artículos publicados en la década de los años 50 y 60 del siglo pasado (Rottenberg, 1956; Neale, 1964) y se refieren al mercado de trabajo de los deportistas que participan en los equipos de las grandes ligas del deporte profesional en los Estados Unidos de América. El calificativo de “economía peculiar” ha sido ampliamente reconocido, como hemos tratado de argumentar a lo largo de todo el trabajo. La peculiaridad de buena parte del mercado deportivo, especialmente el de los deportes profesionales, justifica que se haya acuñado también el término “industria del deporte” para referirse al conjunto de las relaciones entre los agentes que operan en el sistema deportivo. A los aspectos puramente económicos se le van añadiendo, con el paso del tiempo, elementos habituales del *management* empresarial y la gestión de operaciones para configurar un sector al que solemos referirnos como de la “economía y la gestión deportiva”.

¹¹ El Anuario de Estadísticas Deportivas es una publicación anual del Ministerio de Economía del Gobierno de España que ofrece, entre otras cosas, los datos del gasto de los hogares y el turismo deportivo.

La singularidad de las aportaciones de los investigadores en el mercado de las competiciones deportivas tiene que ver con la necesidad de caracterizar lo que se produce y cómo se produce. Esos objetivos metodológicos generan cuatro tipos de problemática diferente. En primer lugar, en el abordaje económico del mercado de la competición deportiva profesional, de manera análoga a lo que sucedió en su día en el ámbito de la economía de la salud con el mercado de la prestación de servicios en la red asistencial por la exigencia de concreción de cuál es el producto hospitalario (días de estancia, ingresos y altas, procedimientos y tratamientos), se ha definido el producto a partir de lo que sucede en un partido de un campeonato. En este caso, en la competición deportiva, el partido se disputa entre, por lo menos, dos contendientes que persiguen el mismo objetivo (conseguir la victoria, obtener puntos en una liga). El segundo tipo de aproximaciones metodológicas tiene que ver con lo que se produce que puede medirse en unidades físicas (puntos, victorias deportivas, asistentes) o económicas (ingresos generados por la venta de entradas o por los derechos de retransmisión). Esta competencia, sin embargo, se hace de manera colaborativa (sin un contrincante no hay disputa deportiva), lo que no excluye que haya otro tipo de competiciones en las que lo que se persigue es un logro concreto (el deportista compite consigo mismo por la mejora de una marca). La competición deportiva, además, genera efectos colaterales en otro tipo de mercados tan diversos como, por ejemplo, el de las apuestas, la información que proporcionan los distintos medios y dispositivos de comunicación, la restauración, turismo y comercio, entre otros. Esta consideración ampliada del mercado de las competiciones deportivas abre una tercera vía de trabajo que, más adelante en el tiempo, conducirá a los procedimientos empleados para medir el resultado de los eventos deportivos, ya sea en términos meramente de su repercusión económica en el territorio como en un sentido más amplio en su legado social, cultural, empresarial y también medioambiental.

El funcionamiento de las organizaciones deportivas requiere también consideraciones especiales sobre todo en el caso de las entidades deportivas como son, por ejemplo, los clubes y federaciones deportivas. La mayor parte de este tejido asociativo es de naturaleza privada y sin ánimo de lucro. Su viabilidad económica y financiera está sujeta a los ingresos procedentes de las cuotas de sus asociados, las ayudas públicas procedentes de los organismos responsables de la política deportiva y, más recientemente, del patrocinio y mecenazgo. El perfil de las personas que se benefician de la actividad de este tipo de entidades deportivas es muy variado: se trata de individuos que llevan a cabo la práctica deportiva para estar en forma, sentirse anímica y socialmente bien, divertirse e incluso para mantener y mejorar su estado de salud. Los dirigentes de los clubes y federaciones deportivas han incorporado a su perfil profesional los más avanzados conocimientos en materia de estrategia y de gestión empresarial que incluye cualquiera de las áreas funcionales habituales en cualquier organización: logística y operaciones, aspectos contables y financieros, gestión del talento y desarrollo profesional de los empleados, ventas y comunicación, atención al cliente, etc. Se trata, en definitiva, de asegurar la super-

vivencia y crecimiento de las entidades deportivas en un entorno cambiante, cada vez más complejo e interrelacionado en donde la transformación digital es un hecho incuestionable como lo es también la exigencia por la mayor eficiencia en la gestión de los recursos y la indispensable atención a los efectos del cambio climático que se traduce en la reducción de los efectos nocivos de tipo medioambiental.

La pandemia sanitaria y económica afectó la actividad diaria de muchos de los que practican deporte y cerró las puertas a la presencia de espectadores en los estadios y pabellones deportivos. Este hecho ha propiciado las comparaciones utilizando el experimento natural generado. Las posibilidades que brinda hoy en día la existencia de grandes bases de datos, junto con el uso de enfoques metodológicos basados en la economía experimental abre una vía de investigación futura que se aventura muy próspera. Otra de las líneas que se apuntan como de mucho interés para los investigadores en economía del deporte es la que se deriva de la digitalización y los usos de la inteligencia artificial y la realidad virtual. Entender que las propiedades deportivas no solo son los clubes y las ligas sino que también incluyen al deportista como una marca añade interés a las investigaciones en esta área.

En este artículo se ha tratado de mostrar la evolución de la economía del deporte a partir de una selección de sus campos de trabajo empírico con mayor abundancia de resultados. Para finalizar, es preciso insistir en el hecho que el análisis económico genérico suele recurrir, cada vez más, a algunas de las aportaciones de la economía peculiar del fenómeno deportivo. Este hecho, constituye un halago a los autores que se toman como referencia pero también a la apuesta de muchos otros investigadores que, tanto nacional como internacionalmente, han dedicado de manera parcial o total, sus esfuerzos académicos a transmitir la singularidad del ecosistema deportivo en las aulas pero también a través de sus contribuciones académicas en forma de artículos y libros. Este es un trayecto de ida y vuelta que aventuramos va a tener un gran camino en el futuro, con muchas más iteraciones.

Referencias bibliográficas

- Andreff, W. (2000). L'évolution du modèle européen de financement du sport professionnel. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 39(2-3), 179-196.
- Andreff, W., & Szymanski, S. (2006). *Handbook of the Economics of Sport*. Edward Elgar Publishing.
- Artero, I., Bandrés, E., García, J., & Rodríguez, P. (2019). La demanda en los deportes profesionales: asistencia y audiencia. *Papeles de Economía Española*, 159, 109-130.
- Bakhsh, J. T., Taks, M., & Parent, M. M. (2022). Examining monetary valuation methods to analyze resident's social value from hosting a publicly-funded major sport event. *Frontiers in Sports and Active Living*, 4. <https://doi.org/10.3389/fsals.2022.823191>
- Barajas, A., & Rodríguez, P. (2010). Spanish football club's finances: Crisis and player salaries. *International Journal of Sport Finance*, 5(1), 52-66.

- Barajas, A., Salgado, J., & Sánchez, P. (2012). Problemática de los estudios de impacto económico de eventos deportivos. *Estudios de Economía Aplicada*, 30(2), 441-462.
- Bateman, I. J., Carson, R. T., Hanemann, W. M., Hanley, N., Hett, T., Lee, M. J., Loomes, G., Mourato, S., Özdemiroglu, E., & Pearce, D. W. (2002). *Economic Valuation With Stated Preference Techniques: A Manual*. Edward Elgar Publishing.
- Bernard, A. B., & Busse, M. R. (2004). Who wins the Olympic Games: Economic resources and medals totals. *Review of Economics and Statistics*, 86(1), 413-417.
- Berri, D. J., Leeds, M. A., & von Allmen, P. (2015). Salary determination in the presence of fixed revenues. *International Journal of Sport Finance*, 10, 5-25.
- Besters, L. M., van Ours, J. C., & van Tuijl, M. A. (2019). How outcome uncertainty, loss aversion and team quality affect stadium attendance in Dutch professional football. *Journal of Economic Psychology*, 72, 117-127.
- Bhat, Z. U. H., Sultana, & Dar, Q. F. (2019). A comprehensive review of data envelopment analysis (DEA) in sports. *Journal of Sports Economics & Management*, 9(2), 82-109.
- Biddle, S., Ciaccioni, S., Thomas, G., & Vergeer, I. (2019). Physical activity and mental health in children and adolescents: An updated review of reviews and an analysis of causality. *Psychology of Sport and Exercise*, 42(4), 146-155.
- Bradbury, J. C. (2020). Determinants of attendance in Major League Soccer. *Journal of Sport Management*, 34(1), 53-63.
- Bizzozero, P., Flepp, R., & Franck, E. (2016). The importance of suspense and surprise in entertainment demand: Evidence from Wimbledon. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 130(C), 47-63.
- Borland, J., & MacDonald, R. (2003). Demand for sport. *Oxford Review of Economic Policy*, 19(4), 478-503.
- Bosch, J., Murillo, C., & Raya, J. M. (2019). La importancia económica del sector deportivo y el impacto de los eventos deportivos. *Papeles de Economía Española*, 159, 261-274.
- Brown, A., McGee, F., Brown, M., & Ashton, A. (2010). *The Social and Community Value of Football. The Final Report*. Supporters Direct, London.
- Brown, K. M., & Salaga, S. (2018). NCAA football television viewership: Product quality and consumer preference relative to market expectations. *Sport Management Review*, 20(4), 377-390.
- Buraimo, B., Forrest, D., & Simmons, R. (2007). Freedom of entry, market size and competitive outcome: Evidence from English Soccer. *Southern Economic Journal*, 74(1), 204-213.
- Buraimo, B., & Simmons, R. (2015). Uncertainty of Outcome or Start Quality? Television Audience Demand for English Premier League Football. *International Journal of Economic and Business*, 22(3), 449-469.
- Burgan, B., & Mules, T. (1992). Economic impact of sporting events. *Annals of Tourism Research*, 19(4), 700-710.
- Cabane, C., & Lechner, M. (2015). Physical activity of adults: A survey of correlates, determinants and effects. *Journal of Economics and Statistics*, 235(4-5), 367-402.
- Carreras, M., & García, J. (2018). TV Rights, Financial Inequality, and Competitive Balance in European Football: Evidence from the English Premier League and the Spanish LaLiga. *International Journal of Sport Finance*, 13(3), 201-224.

- Caruso, R., Addesa, F., & Di Domizio, M. (2019). The determinants of the TV demand for soccer: Empirical evidence on Italian Serie A for the period 2008–2015. *Journal of Sports Economics*, 20(1), 25–49.
- Caspersen, C. J., Powell, K. E., & Christenson, G. M. (1985). Physical activity, exercise and physical fitness: Definitions and distinctions for health related research. *Public Health Reports*, 100(2), 126–131.
- Castellanos, P., García, J., & Sánchez-Santos, J. M. (2011). The willingness to pay to keep a football club in a city: How important are the methodological issues. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 12(4), 464–486.
- Castellanos, P., García, J., & Sánchez-Santos, J. M. (2014). Economic crisis, sport success and willingness to pay: the case of a football club. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 4(3), 237–249.
- Costa, E., & Pesci, C. (2016). Social impact measurement: why do stakeholders matter? *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 7(1), 99–124.
- Couvelaere, V., & Richelieu, A. (2005). Brand strategy in professional sports: The case of French soccer teams. *European Sport Management Quarterly*, 5(1), 23–46.
- Council of Europe. (1992). *Recommendation No. R (92) 13 Rev of the Committee of ministers to member states on the revised European sports charter*. Recuperado de: <https://rm.coe.int/16804c9dbb>.
- Council of Europe. (2000). *Conclusions of the Presidency. Nice European Council Meeting (7, 8 and 9 December). Annex IV. Declaration on the specific characteristics of sport and its social function in Europe, of which account should be taken in implementing common policies*.
- Craig, P. S. (1953). Monopsony in manpower: Organized Baseball meets the Antitrust Laws. *Yale Law Journal*, 62, 576–639.
- De Boer, W. J. J., Konning, R. H., & Mierau, O. (2018). Ex ante and ex post willingness to pay for hosting a large international sport event. *Journal of Sports Economics*, 20(2), 159–176.
- Ding, D., Kolbe-Alexander, T., Nguyen, B., Katzmarzyk, P. T., Pratt, M., & Lawson, K. D. (2017). The economic burden of physical inactivity: A systematic review and critical appraisal. *British Journal of Sports Medicine*, 51(19), 1392–1409.
- Downward, P., & Dawson, P. (2016). Is it pleasure or health from leisure that we benefit from most? An analysis of well-being alternatives and implications for policy. *Social Indicators Research*, 126(1), 443–465.
- Emerson, J. (2003). The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns. *California Management Review*, 45(4), 35–51.
- Emerson, J., Wachowicz, J., & Chun, S. (2000). *Social Return on Investment: Exploring Aspects of Value Creation in the Nonprofit Sector*. San Francisco, CA: Roberts Foundation.
- Espitia, M., & García-Cebrián, L. I. (2019). Productividad y sus determinantes en la competición de la UEFA Champions-League. *Papeles de Economía Española*, 159, 181–199.
- European Commission. (2007). *White Paper on Sport, COM (2007) 391 final*. Brussels.
- European Commission. (2011). *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM (2011) final*. Brussels, 18.1.2011.

- European Commission. (2022). *Special Eurobarometer 525. Sport and Physical Activity*. European Union.
- Evans, R. (2014). *A review of measures of competitive balance in the “analysis of competitive balance” literature*. Working Paper, Birkbeck, University of London, London, UK.
- Feen, A. J., & Crooker, J. R. (2009). Estimating local welfare generated by an NFL team under credible threat of relocation. *Southern Economic Journal*, 76(1), 198-223.
- Ferri, L., Macchioni, R., Maffei, M., & Zampella, A. (2017). Financial versus sports performance: The missing link. *International Journal of Business & Management*, 12(3), 36-48.
- Franck, E. (2014). Financial Fair Play in European Club Football. What Is It All About? *International Journal of Sport Finance*, 9(3), 193-217.
- Funahashi, H., Shibli, S., Sotiriadou, P., Mäkinen, J., Dijk, B., & De Bosscher, V. (2020). Valuing elite sport success using the contingent valuation method: A transnational study. *Sport Management Review*, 23(3), 548-562.
- García, J. (2019). Deporte y economía: una relación peculiar, creativa y beneficiosa para ambas partes. *Papeles de Economía Española*, 159, 2-11.
- García, J., & Murillo, C. (2018). Sports video games participation: What can we learn for esports? *Sport, Business and Management: An International Journal*, 10(2), 169-185.
- García, J., & Rodríguez, P. (2002). The determinants of football match attendance revisited: Empirical evidence from the Spanish football league. *Journal of Sports Economics*, 3(1), 18-38.
- García, J., & Rodríguez, P. (2003). From sports clubs to stock companies: The financial structure of football in Spain. *European Sport Management Quarterly*, 3(4), 253-269.
- García-del-Barrio, P., & Szymanski, S. (2009). Goal! Profit maximization and win maximization in football leagues. *Review of Industrial Organization*, 34(1), 45-68.
- García-del-Barrio, P., & Tena Horriño, J. D. (2019). La inversión en talento y visibilidad mediática: un estudio del fútbol profesional en Europa. *Papeles de Economía Española*, 159, 165-179.
- Gasparetto, T., Mishchenko, D., & Zaitsev, E. (2022). Factors influencing competitive balance across European football top tier leagues. *Managerial and Decisions Economics*, 44(4), 2068-2078. <https://doi.org/10.1002/mde.3801>
- Gazzola, P., & Mella, P. (2012). From Values to “Value”: From the Creation of the Value of Firms to Sustainable Growth. *Economia Aziendale Online*, 3, 1-18.
- González-Peris, M., Peirau, X., Roure, E., & Violán, M. (2022). *Guia de prescripció d'exercici físic per a la salut* (2a ed.). Barcelona: Secretaria de Salut Pública, Secretaria General de l'Esport i l'Activitat Física, Generalitat de Catalunya.
- Gordon, N. F. (2002). The exercise prescription. En N. Ruderman, J. T. Devlin, S. Schneider, & A. Kriska, *Handbook of Exercise in Diabetes* (2nd ed., pp. 269-288). Alexandria, VA: American Diabetes Association.
- Grabar, V., & Sonin, K. (2018). Financial restrictions and competitive balance in sports leagues. *Center for Economic Policy Research, Working Paper* DP13154.
- Grosskopf, S. (1993). Efficiency and Productivity. En H. O. Fried, C. A. K. Lovell, & S. S. Schmidt, *The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications*. Oxford University Press.

- Harrison, J. S., Bosse, D. A., & Phillips, R. A. (2010). Managing for stakeholders, stakeholder utility functions, and competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 31(1), 58-74.
- Howard, D. R., & Crompton, J. L. (2005). *Financing Sports* (2nd ed.). Morgantown: Fitness Information Technology.
- Harter, J. F. R. (2015). Is the Wigwam worth it? A contingent valuation method estimate for a small-city sports arena. *Contemporary Economic Policy*, 33(2), 279-284.
- Holmes, P. M., Simmons, R., & Berri, D. J. (2018). Moneyball and the baseball players' labor market. *International Journal of Sport Finance*, 13(2), 141-155.
- Humphreys, B. R. (2002). Alternative measures of competitive balance in sports leagues. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 133-148.
- Humphreys, B. R., & Johnson, C. (2020). The effect of superstars on game attendance: Evidence from the NBA. *Journal of Sports Economics*, 21(2), 152-175.
- Jensen, M. C. (2001). Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *European Financial Management*, 7, 297-317.
- Johnson, B. K., & Whitehead, J. C. (2012). Contingent Valuation of Sports. En L. H. Kahane & S. Shmanske, *The Oxford Handbook of Sports Economics: Economics Through Sports*, Vol. 2. (pp. 335-350). Oxford University Press.
- Katzmarzyk, P. T. (2011). Cost-effectiveness of exercise is medicine. *Current Sports Medicine Reports*, 10(4), 217-23.
- Késenne, S. (2014). *The Economic Theory of Professional Team Sports, an Analytical Treatment* (2^a ed.). Edward Elgar, Northampton, MA.
- Késenne, S. (2020). Competitive Balance in Team Sports and the Impact of Revenue Sharing. *Journal of Sport Management*, 20(1), 39-51.
- Kringstad, M., & Gerrard, B. (2004). The concepts of competitive balance and uncertainty of outcome. En G. T. Papanikos, *The Economics and Management of Mega Athletic Events: Olympic Games, Professional Sports, and Other Essays* (pp. 115-130). Athens Institute for Education and Research.
- Johnson, B. K., Mondello, M. J., & Whitehead, J. C. (2007). The value of public goods generated by a National Football League Team. *Journal of Sports Management*, 21(1), 123-136.
- Johnson, B. K., & Whitehead, J. C. (2000). Value of public goods from sport stadiums: The CVM approach. *Contemporary Economic Policy*, 18(1), 48-58.
- Jones, J. C. H. (1969). The Economics of the National Hockey League. *Canadian Journal of Economics*, 2(1), 1-20.
- King, N. (2014). Making the case for sport and recreation services: The utility of social return on investment (SROI). *International Journal of Public Sector Management*, 27(2), 152-164.
- Lazcano, L., San-Jose, L., & Retolaza, J. (2019). Social Accounting in the Social Economy: A Case Study of Monetizing Social Value. En A. Ferreira, R. Marques, G. Azevedo, H. Inácio, & C. Santos, *Modernization and Accountability in the Social Economy Sector* (pp. 132-150). Hershey, PA: IGI Global.
- Lera-López, F., Ollo-López, A., Garrués-Irisarri, M., Cabasés, J., & Sánchez, E. (2019). How the relationship between physical activity and health changes with age. *European Journal of Ageing*, 16(1), 3-15.

- Lera-López, F., Ollo-López, A., & Sánchez-Santos, J. M. (2021). Is Passive Sport Engagement Positively Associated with Happiness? *Applied Psychology: Health and Well-being*, 13(1), 195-218. doi:10.1111/aphw.12227
- Matheson, V. A., & Fenn, A. J. (2022). *Introduction to Teaching Sports Economics and Using Sports to Teach Economics*. Elgar Guides to Teaching.
- Memmert, D. (2015). *Teaching Tactical Creativity in Sport: Research and Practice*. London: Routledge.
- Miller, R. E., & Blair, P. D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge, GBR: Cambridge University Press.
- Ministerio de Cultura y Deporte. (2022). *Anuario de Estadísticas Deportivas*. Ministerio de Cultura y Deporte, Gobierno de España.
- Ministerio de Sanidad. (2022). *Actividad Física para la salud y reducción del sedentarismo. Recomendaciones para la población. Actualización 2022*. Ministerio de Sanidad, Gobierno de España.
- Mendizábal, X. (2020). *Social Value of the Professional Basketball Clubs in Spain: A Necessity*. [Tesis de doctorado, Universidad del País Vasco].
- Ministerio de Cultura y Deporte. (2022). *Encuesta de Hábitos Deportivos en España*. Secretaría General Técnica del Ministerio de Cultura y Deporte del Gobierno de España.
- Morrow, S. (2013). Football club financial reporting: time for a new model? *Sport, Business and Management: An International Journal*, 3(4), 297-311.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Mulgan, G. (2010). Measuring social value. *Stanford Social Innovation Review*, 8(3), 38-43.
- Neale, W. C. (1964). The peculiar economics of professional sports. *The Quarterly Journal of Economics*, 78(1), 1-14.
- Oldridge, N. B. (2008). Economic burden of physical inactivity: healthcare costs associated with cardiovascular disease. *European Journal of Cardiovascular Prevention & Rehabilitation*, 15(2), 130-9.
- OMS, Organización Mundial de la Salud. (2004). *Resolución WHA57.17. Estrategia Mundial sobre Régimen Alimentario, Actividad Física y Salud*. En 57ª Asamblea Mundial de la Salud, Ginebra, 17 a 22 de mayo de 2004. Resoluciones y decisiones, anexos. Ginebra: OMS.
- ONU, Organización de las Naciones Unidas. (2015). *La Agenda para el Desarrollo Sostenible*. Recuperado de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- ONU-Habitat. (2017). *Nueva Agenda Urbana*. Organización de Naciones Unidas.
- ONU-Habitat. (2020). *La Nueva Agenda Urbana Ilustrada*. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (ONU-Habitat) 2020.
- OPS, Organización Panamericana de la Salud. (2019). *Plan de Acción Mundial sobre Actividad Física 2018-2030. Más personas activas para un mundo más sano*. OPS, 2019.
- Ortiz, B., & Puig, F. (2021). ¿El jugador número 12 en la gestión de los clubes de fútbol? Analizando la influencia de la localización en el rendimiento del fútbol español. En J. M. Sánchez-Santos & M. E. Sánchez-Gabarre, *Deporte y Regulación: Nuevos Escena-*

- rios y Desafíos. Actas del XI Congreso Iberoamericano de Economía del Deporte* (pp. 109-112). Universidade A Coruña.
- Palacios-Huerta, I. (2003). Professionals play minimax. *Review of Economic Studies*, 70(2), 395-415.
- Palacios-Huerta, I. (2014). *Beautiful Game Theory: How Soccer Can Help Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Peeters, T., & Szymanski, S. (2014). Financial fair play in European football. *Economic Policy*, 29(78), 343-390. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.12031>
- Plumley, D., Ramchandani, G. M., & Wilson, R. (2019). The unintended consequence of financial fair play: An examination of competitive balance across five European football leagues. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 9(2), 118-133.
- Pratt, M., Norris, J., Lobelo, F., Roux, L., & Wang, G. (2014). The cost of physical inactivity: moving into the 21st century. *British Journal of Sports Medicine*, 48(3), 171-173.
- Preuss, H. (2020). Calculating the regional economic impact of the Olympic Games. *European Sport Management Quarterly*, 4(4), 234-253.
- Pu, H., Xiao, S., & Kota, R. W. (2021). Virtual games meet physical playground: Exploring and measuring motivations for live esports event attendance. *Sport in Society*, 25(1), 1-23.
- Rasberry, C. N., Lee, S. M., Robin, L., Laris, B. A., Russell, L. A., Coyle, K. K., & Nihiser, A. J. (2011). The association between school-based physical activity, including physical education, and academic performance: A systematic review of the literature. *Preventive Medicine*, 42(supl.), S10-S20.
- Rasciute, S., & Downward, P. (2010). Health or happiness? What is the impact of physical activity on the individual? *Kyklos*, 63(2), 256-270.
- Retolaza, J. L., San-José, L., & Ruiz-Roqueñi, M. (2015). Monetizing the social value: Theory and evidence. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 83, 43-62.
- Retolaza, J., San-Jose, L., & Ruiz-Roqueñi, M. (2016). *Social Accounting for Sustainability: Monetizing the Social Value*. London: Springer International Publishing.
- Rottenberg, S. (1956). The baseball players' labor market. *Journal of Political Economy*, 64(3), 242-258.
- Ruszkowski, R. (2017). *The contingent valuation method in assessing the value of sport's stadium in developing nations: The case of Poland*. MPRA Paper No. 80581. Retrieved from <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/80581/>
- Sallis, R. E. (2009). Exercise is medicine and physicians need to prescribe it! *British Journal of Sports Medicine*, 43(1), 3-4.
- Sánchez, L. C., Barajas, A., & Sánchez-Fernández, P. (2017). Does the agency theory play football? *Universia Business Review*, 53, 18-59.
- Sánchez-Santos, J. M., Castellanos, P., & Pena, J. A. (2003). *Economía, fútbol y bienestar social. El valor de un equipo para una ciudad*. A Coruña, España: Diputación Provincial de A Coruña.
- Sanderson, A. R. (2002). The many dimensions of competitive balance. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 204-228.

- San-Jose, L., Mendizabal, X., & Retolaza, J. (2020). Social accounting and business legitimacy. En J. Rendtorff, *Handbook of Business Legitimacy* (pp. 1-20). Cham, Switzerland: Springer.
- Sarma, S., Devlin, R. A., Gilliland, J., Campbell, M. K., & Zaric, G. S. (2015). The effect of leisure-time physical activity on obesity, diabetes, high BP, and heart disease among Canadians: Evidence from 2000/01 to 2005/06. *Health Economics*, 24(12), 1531-1547.
- Schreyer, D., & Ansari, P. (2022). Stadium attendance demand research: A scoping review. *Journal of Sports Economics*, 23(6), 749-788.
- Sloane, P. J. (1969). The labour market in professional football. *British Journal of Industrial Relations*, 7(2), 181-199.
- Sloane, P. J. (1971). The economics of professional football: The football club as a utility maximizer. *Scottish Journal of Political Economy*, 18(2), 121-146.
- Sloane, P. J. (2006). Rottenberg and the economics of sports after 50 years: An evaluation. En P. Rodríguez, S. Késenne, & J. García, *Sports Economics After Fifty Years: Essays in Honour of Simon Rottenberg* (pp. 211-226). Oviedo, España: Ediciones de la Universidad de Oviedo.
- SPEA, SPoRtsEconAustria, & Sheffield Hallam University. (2018). *Study on the Economic Impact of Sport through Sport Satellite Accounts*. European Commission.
- Szymanski, S. (2017). Entry into exit: Insolvency in English professional football. *The Scottish Journal of Political Economy*, 64(4), 419-444.
- Tollison, R. D. (2018). Sportometrics. En D. Henderson, *The Concise Encyclopedia of Economics* (pp. 471-473). Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- Triguero-Ruiz, F., & Avila-Cano, A. (2018). Measuring competitive balance in the major European soccer leagues. *Journal of Physical Education and Sport*, 18(3), 1335-1340.
- Valenti, M., Scelles, N., & Morrow, S. (2020). The determinants of stadium attendance in elite women's football: Evidence from the UEFA Women's Champions League. *Sport Management Review*, 23(3), 509-520.
- Van Sluijs, E. M., Van Poppel, M. N., Twisk, J. W., Brug, J., & Van Mechelen, W. (2005). The positive effect on determinants of physical activity of a tailored, general practice-based physical activity intervention. *Health Education Research*, 20(3), 345-356.
- Varela, C. (2021). Spatial concentration in intermediate products. Evidence from the soccer industry using a REWB model. En J. M. Sánchez-Santos & M. E. Sánchez-Gabarre, *Deporte y Regulación: Nuevos Escenarios y Desafíos. Actas del XI Congreso Iberoamericano de Economía del Deporte* (pp. 117-122). A Coruña, España: Universidade A Coruña.
- Wicker, P., Whitehead, J. C., Johnson, B. K., & Manson, D. S. (2016). Willingness-to-pay for sporting success of football Bundesliga teams. *Contemporary Economic Policy*, 34(3), 446-462.
- Wilson, R., Plumley, D., & Ramchandani, G. (2013). The relationship between ownership and club performance in the English Premier League. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 3(1), 19-36.
- Wills, G., Addesa, F., & Tacon, R. (2023). Stadium attendance demand in the men's UEFA Champions League: Do fans value sporting contest or match quality? *PLoS ONE*, 18(2), e0276383. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0276383>

- Whelton, S. P., Chin, A., & Xin, X. H. J. (2002). Effect of aerobic exercise on blood pressure: A meta-analysis of randomized, controlled trials. *Annals of Internal Medicine*, 136(7), 493-503.
- WHO, World Health Organisation. (2009). *Handbook for guideline development*, October. Geneva: World Health Organization.
- WHO, World Health Organisation. (2020). *WHO guidelines on physical activity and sedentary behaviour: At a glance*. Geneva: World Health Organization.
- WHO, World Health Organisation. (2022). *Physical activity*. World Health Organization. Retrieved from <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>
- Zhou, R., & Kaplanidou, K. (2018). Building social capital from sport event participation: An exploration of the social impacts of participatory sport events on the community. *Sport Management Review*, 21(5), 491-503.
- Zimbalist, A. S. (2002). Competitive balance in sports leagues: An introduction. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 111-121.