

CAPÍTULO

19

IMPACTO
ECONÓMICO
DE EVENTOS
DEPORTIVOS
INTERNACIONALES

LOS JUEGOS OLÍMPICOS: COSTOS VS BENEFICIOS (I DE II)



Huáscar Jiménez
Subdirector de Asuntos Económicos Internacionales

El montaje de los Juegos Olímpicos es sin lugar a dudas la mayor seducción por la cual puede atravesar el alcalde o gobernador de una gran ciudad, por todo lo que ello supone, tanto en el aspecto económico como en el político. Concurrir por la sede olímpica no es tarea fácil, se necesita realizar una serie de inversiones previas sobre la edificación de ciertas infraestructuras físicas, incrementar los niveles de seguridad pública (de ser necesario) y sobre todo realizar un fuerte lobby ante los miembros del Comité Olímpico Internacional (COI), sin que todo ese esfuerzo tenga garantías de éxito.

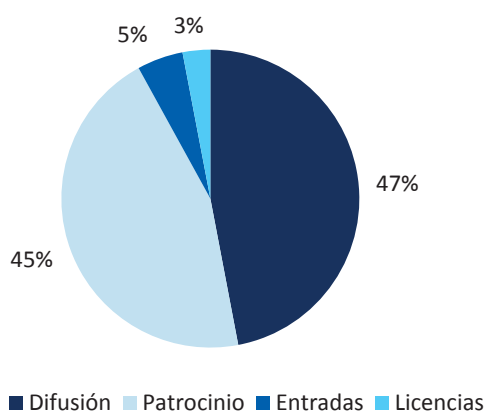
Los Juegos Olímpicos es la actividad deportiva más importante realizada a nivel mundial porque mediante el deporte se unen los cinco continentes del planeta. Sin embargo, los Juegos Olímpicos no sólo tienen implicaciones deportivas, sino que también, inciden en la economía, el comercio y las finanzas del país que ostente la sede. La edición XXX de los Juegos Olímpicos está siendo celebrada del 27 de julio al 12 de agosto de 2012 en la ciudad de Londres, con un costo estimado de US\$15 mil millones, una audiencia potencial de 4.8 billones de telespectadores a nivel global y una cobertura de 5,600 horas de las actividades deportivas, que acreditarán 13 mil personas entre técnicos, periodistas y camarógrafos.

Para optar por la sede olímpica las autoridades nacionales necesitan del apoyo entusiasta de la población y del sector empresarial del país postulante. Para lograr este objetivo, las autoridades deben enfocar

su estrategia de comunicación, sobre los múltiples beneficios que se derivarían del montaje del evento (*ver gráficas 1 y 2*). Entre los beneficios más señalados destacan el incremento de la inversión pública y privada, la generación de empleos, la realización de nuevas obras de infraestructuras físicas (trenes, carreteras, aeropuertos, puertos marítimos, polígonos deportivos), el aumento del turismo, así como una serie de otros beneficios que incrementan el bienestar y las condiciones de vida de los ciudadanos.

Gráfica 1

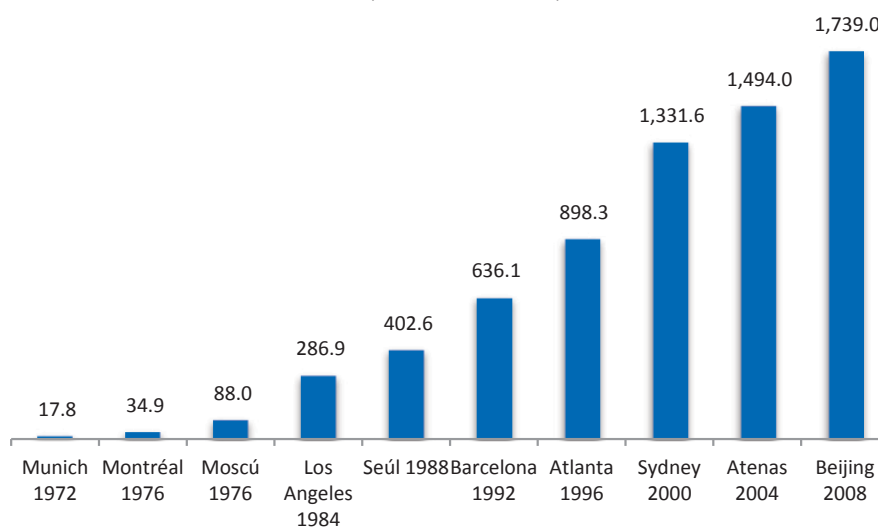
Ingresos olímpicos de mercadeo



Fuente: Página oficial del movimiento.

Gráfica 2

Ingresos por difusión televisiva de los Juegos Olímpicos (en millones de US\$)



Fuente: Comité Olímpico Internacional (COI).

Sin embargo, existe escepticismo entre un gran número de economistas que han realizado estudios sobre los beneficios económicos del montaje de mega-eventos deportivos de la dimensión de los Juegos Olímpicos o la Copa Mundial de Fútbol, por considerar que los costos suelen superar a los beneficios. Si los beneficios prometidos por las autoridades son alcanzados, sin que esto suponga un costo adicional a los ciudadanos, se produce lo que la teoría económica define como externalidades positivas. Por el contrario, si luego de la realización de los juegos empeora las condiciones de vida de los ciudadanos, ya sea por el incremento del precio la canasta familiar, por aumentos de los impuestos locales, por el deterioro de las infraestructuras construidas, etc., entonces estos efectos serán considerados como externalidades negativas. Es importante destacar que aunque el efecto neto de la realización de los Juegos Olímpicos sea negativo, esto no significa que en algunos renglones de la economía no se hayan producido efectos económicos positivos.

Los beneficios económicos de los Juegos Olímpicos pueden ser directos (tangibles) o indirectos (intangibles). En el artículo publicado por Andrew Zimbalist en la revista *Finanzas y Desarrollo (F&D)* titulado “¿Valen la pena los Juegos Olímpicos?”¹ se señala como beneficios económicos directos: la construcción de infraestructura y bienes de capital creados para el evento, la reducción del precio de transporte, así como el gasto de los turistas durante y después del evento. Sobre los beneficios económicos indirectos, están aquellos asociados a la promoción de la ciudad y del país anfitrión como potencial destino turístico o centro de negocios, el aumento del patriotismo y del orgullo cívico, la cohesión de la comunidad y la posición de la ciudad o el país ante los ojos del mundo. De acuerdo a Zimbalist, los beneficios económicos indirectos podrían ser más importantes que los directos, pero son más difíciles de cuantificar. Por otra parte, también señala que se pueden producir efectos negativos como consecuencia de posibles sobrecostos, uso indebido de los terrenos, planificación inadecuada y subutilización de las instalaciones.

Cuando se realizan los análisis costo-beneficios ex-post sobre el montaje de los Juegos Olímpicos, por lo general, los costos suelen superar a los beneficios y son los ciudadanos los que deberán de cargar con las

1 Zimbalist, Andrew. “Is it worth it?” *Finance & Development*, volumen 47, número 1.

facturas acumuladas del evento tan pronto se apaguen las cámaras y los turistas retornen a sus hogares. Sobre este aspecto podemos señalar algunas experiencias.

Los Juegos Olímpicos de 1976 celebrados en la ciudad de Montreal, apodados como “la gran deuda” o “el gran error” y cuya proyección inicial fue de US\$124 millones, al finalizar el evento la deuda acumulada alcanzó los US\$2,800 millones, los cuales fueron financiados en un plazo de 30 años, lo que significa que la generación de 1977-2007 tuvo que pagar una deuda de un evento que posiblemente no disfrutó. El sobrecosto de los Juegos se produjo como consecuencia de una serie de huelgas y retrasos durante la construcción de la infraestructura de los Juegos. Entre las medidas adoptadas por el Gobierno de Quebec para recuperar la inversión están: el impuesto especial sobre el tabaco, así como otros impuestos de tipo local. En el caso de Sidney (2000), el costo de mantener operando el estadio olímpico dotado de 90 mil plazas le supone al Estado australiano US\$30 millones anuales y el efecto en el flujo de turismo post olimpiadas no ha sido el estimado. Las Olimpiadas de Barcelona de 1992 generó una deuda de US\$6,100 millones, de la cual US\$4 mil millones le correspondió al Gobierno central de España y los US\$2,100 millones restantes fueron distribuidos entre el Gobierno municipal de Barcelona y la Comunidad Autónoma de Cataluña.

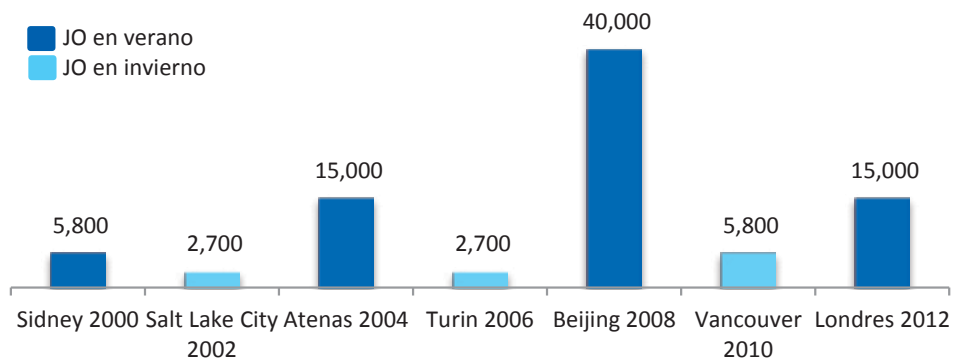
A pesar que el comité organizador de los Juegos de Olímpicos de Invierno de Nagano de 1998 declaró un superávit de los juegos de US\$28 millones, los diferentes estamentos del Gobierno japonés relacionados con el evento quedaron con una deuda de US\$11 mil millones. En el caso de Atenas (2004), cuya inversión en edificación e infraestructuras superó los US\$10 mil, muchos de los estadios utilizados para los juegos se construyeron en terrenos que eran en su momento costosísimos, 9 años después las instalaciones se encuentran abandonadas y los terrenos devaluados por causa de la crisis (*ver gráfica 3*).

Debido a que los países poseen distintos niveles de rentas y el deporte no es considerado por los individuos como una necesidad básica, los países de menor ingreso prefieren destinarlos recursos disponibles a otras actividades prioritarias. Esto puede explicar porque los atletas que provienen de países desarrollados han presentado históricamente un mejor

desempeño en los Juegos Olímpicos que los atletas de las economías en desarrollo. En este sentido, podríamos decir que el éxito de un determinado país en los Juegos Olímpicos podría estar condicionado a cómo marche su economía. Existe la suficiente evidencia empírica que demuestra esta hipótesis, trabajos como los realizados por Bernard y Busse (2000), Bernard (2008), Goldman Sachs (2012) y Williams (2012), presentan una fuerte correlación entre el nivel del PIB y la obtención de medalla en los Juegos Olímpicos (ver gráfica 4).

Gráfico 3

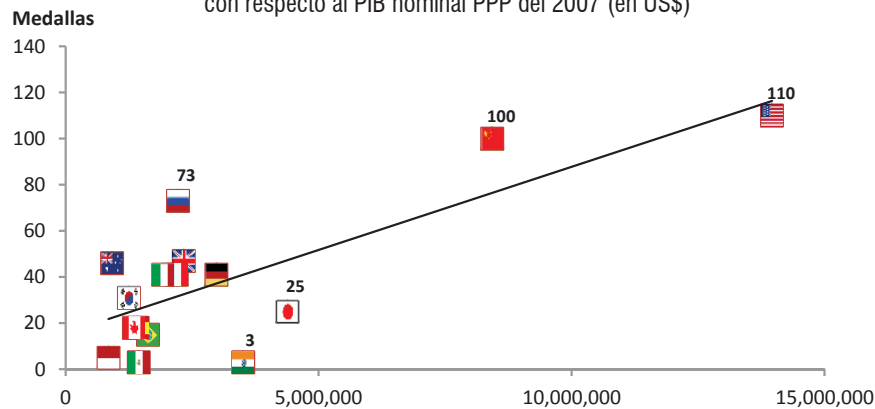
Inversión en los últimos 7 Juegos Olímpicos (JO)
(en millones de US\$)



Fuente: Saxo Bank.

Gráfica 4

Relación de medallas en los Juegos Olímpicos de Beijing 2008
con respecto al PIB nominal PPP del 2007 (en US\$)



Fuente: Sport Reference/Penn World Table.

Sin embargo, la correspondencia entre Producto Interno Bruto (PIB) y medallas olímpicas no es perfecta como bien señala el informe realizado por la caja de ahorro española Caixa Catalunya correspondiente a julio-agosto 2008. De acuerdo a este informe, existen una serie de factores que pueden provocar distorsión al respecto y generar resultados contrarios a los esperados, como pueden ser boicots por parte del jurado y el efecto sede, considerado este último, como la desviación más evidente del patrón PIB-éxito olímpico.

De acuerdo a estudios realizados sobre el efecto sede en la obtención de medalla, los investigadores coinciden que esto se debe a que los atletas del país anfitrión se sienten más motivados que los demás y realizan un esfuerzo extraordinario, que le permite un desempeño mejor de lo habitual. Como ejemplos podemos señalar los resultados obtenidos por Grecia y España cuando fueron sedes olímpicas, los cuales superaron el número de medallas promedio alcanzados en los Juegos Olímpicos anteriores. Para el período 1972-2000, el promedio de medallas obtenidas por Grecia fue de 5, mientras que en Atenas 2004 alcanzó 16. En el caso de España, para el período 1972-1988 promediaba 4 medallas y en los Juegos Olímpicos de Barcelona 1992 ganó 22 preseas olímpicas. Al cierre de este artículo Inglaterra ocupaba el tercer puesto en el medallero olímpico, de seguir esta trayectoria se confirmaría una vez más el efecto sede por tener un mayor desempeño con respecto a Juegos anteriores.

En la segunda entrega de este artículo analizaremos las implicaciones de los juegos olímpicos en el comercio y los mercados financieros.

LOS JUEGOS OLÍMPICOS: COSTOS VS BENEFICIOS (II DE II)



Huáscar Jiménez

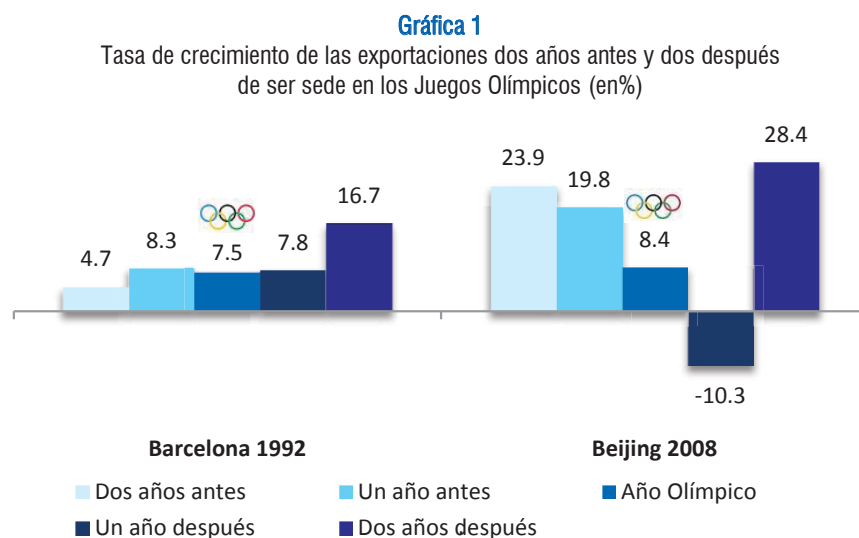
Subdirector de Asuntos Económicos Internacionales

Un aspecto poco debatido sobre los beneficios marginales generados por los Juegos Olímpicos es el impacto que tienen sobre el comercio. En el artículo publicado en el 2010 por Andrew K. Rose y Mark M. Spiegel en la revista *Finanza & Desarrollo (F&D)* del Fondo Monetario Internacional (FMI) titulado “El efecto olímpico sobre el comercio” se demuestra que los países que presentan candidatura para optar por la sede olímpica están preparados para liberalizar su comercio exterior.

Los autores confirman que los países que fueron sedes olímpicas aumentaron sus exportaciones en más de un 36%. Los datos utilizados por los autores comprenden el período 1950-2006 e involucran a 196 países. Los resultados muestran que en menor o mayor medida, países que fueron sedes de mega-eventos como la Copa Mundial de fútbol, las Olimpíadas de Invierno, Expos y Ferias Mundiales arrojaron resultados positivos hacia el incremento del comercio.

Con el interés de comprobar si la tesis de Rose y Spiegel (2010) se produce en el corto plazo, realizamos un análisis rápido sobre el comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios para España y China, dos naciones que fueron sedes olímpicas, tomando los dos años previos y los dos años siguientes a la celebración del evento (*ver gráfica 1*). En el caso de España se produjo un efecto positivo sobre el comercio que continuó después de los juegos, mientras que en China, se observa

un descenso en la tasa de crecimiento de las exportaciones los dos años previos al evento, al siguiente año fue negativa y con un fuerte repunte al tercer año. El descenso de las exportaciones chinas en el 2009 pudo ser una consecuencia de la crisis financiera global ya que para el mismo año el comercio mundial de bienes y servicios disminuyó un 23%, según datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC).



Los resultados empíricos alcanzados por Rose y Spiegel (2010) están avalados por unas pruebas causales identificadas al respecto, que demuestran que los países anfitriones de los Juegos Olímpicos, liberalizan su comercio (*ver cuadro 1*).

El mercado financiero nacional es otra de las áreas de la economía que se ve influenciada por los Juegos Olímpicos. Una serie de artículos publicado por analistas de mercados de capitales de Saxo Bank demuestran que los mercados financieros de los países que son sede olímpica para los Juegos de verano tienen un mejor desempeño que el índice global de mercados de capitales *Morgan Stanley Capital International (MSCI)* (*ver gráfica 2*). Sin embargo, en el caso de los Juegos Olímpicos de invierno el efecto es inverso, el desempeño del mercado de valores local es negativo con relación a este índice. Esto se puede deber a que los juegos de inviernos son menos populares que los de verano y por lo tanto atraen a menos espectadores, lo que implica una menor inversión en infraestructuras y logística para su celebración.

Cuadro 1

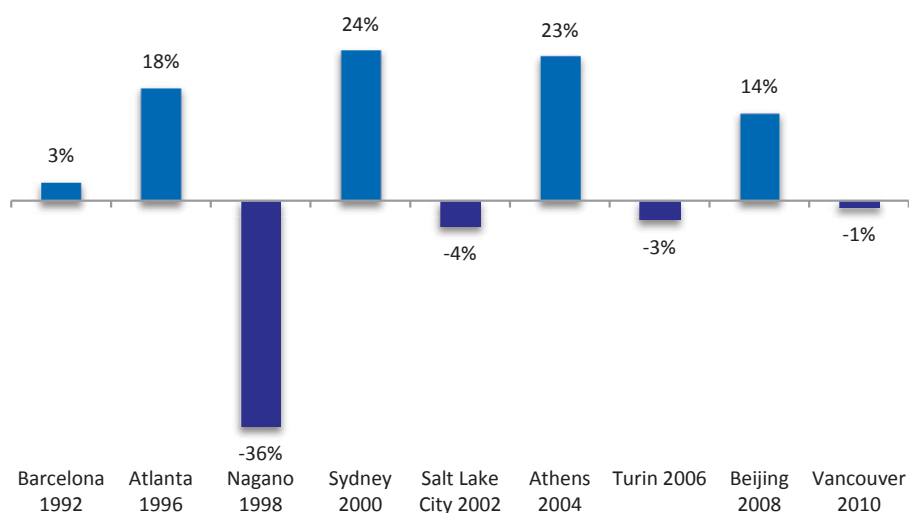
Medidas de liberalización de comercio post eventos deportivos

País	Evento deportivo	Medida de liberalización de comercio
China	Juegos Olímpicos de Beijing 2008	Anuncio de entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC)
España	Elección sede de Juegos Olímpicos de Barcelona 1992	Ingreso a la CEE
Corea del Sur	Elección sede de Juegos Olímpicos de Seúl 1988	Liberalización de Comercio
México	Mundial de Fútbol 1986	Ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
Japón	Olimpiadas de Tokio 1964	Integración al Fondo Monetario Internacional (FMI) y a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)
Italia	Elección sede de Juegos Olímpicos de Roma 1960	Integración al proceso de negociación para establecer la Comunidad Económica Europea (CEE)

Fuente: Elaboración propia con datos de Rose y Spiegel (2010).

Gráfica 2

Desempeño relativo de los índices locales vs MSCI (1 año después de los Juegos Olímpicos)


















Fuente: Saxo Bank/Bloomberg.

Un elemento que llama la atención es que la cotización de las acciones de las marcas de los principales patrocinadores de los Juegos Olímpicos suelen tener un menor rendimiento durante los años olímpicos, que en años no olímpicos. Esta contradicción puede deberse a asuntos meramente contables, como señala Sverrir Sverrisson de Saxo Bank, ya que las compañías registran en sus libros los gastos extraordinarios realizados en publicidad y mercadeo por motivo de las olimpiadas, mientras que los beneficios se trasladan al año siguiente, en donde los gastos por los factores antes señalados se reducen de manera significativa (*ver cuadro 2*).

Cuadro 2

Desempeño en el año Olímpico vs. año No-Olímpico

	Compañía	Año Olímpico	Año No-Olímpico
	Coca-Cola Co	5.1%	11.9%
	McDonald's Corp.	10.9%	18.4%
	Eastman Kodak co.	1.9%	-23.4%
	Panasonic Corp.	-6.4%	5.2%
	Samsung Electronics co.	1.1%	33.9%
	Xerox Corp.	1.1%	33.3%
	IBM	37.7%	30.4%
	UPS	-14.9%	-7.2%
	ATOS	-14.8%	14.3%
	Manulife Financial Corp.	-14.9%	-13.6%
	General Electric Co.	-9.8%	-3.0%
	Lenovo Group Ltd.	-40.8%	126.1%
	Johnson & Johnson	-10.3%	7.7%
	S&P500	1.0%	14.2%
	MSCI World Index	-1.5%	11.5%

Fuente: Saxo Bank/Factset Research Data.

Para ser patrocinador olímpico exclusivo, las empresas deben de suscribirse dentro del programa “Principales Patrocinadores Globales” (TOP, por sus siglas en inglés) el cual cuenta con 10 empresas que debieron realizar un aporte de US\$50 millones para los Juegos Olímpicos de Londres.

Hasta el momento, Los Ángeles 1984 han sido los Juegos Olímpicos que han podido generar un superávit importante de US\$300 millones, gracias a que el Comité Olímpico Internacional (COI) corrió con la mayoría de los gastos en ese momento, debido a que los países miembros del COI presentaron poco interés por montar el evento en ese año. Hasta principios de los años 80s los patrocinadores de los Juegos Olímpicos en su mayoría eran empresas locales por lo cual realizaban aportes moderados. Fruto del impase de los Ángeles 1984, el COI cambió el modelo de los patrocinadores por empresas de alcance global, dándole exclusividad mediante un programa de patrocinio olímpico que se produce en ciclos de cuatro años. A medida que han ido pasando los años los ingresos por concepto del programa de patrocinio TOP se han ido incrementando de forma significativa. Entre 1985-1988 el COI generó ingresos por US\$96 millones, entre 2005-2008 generó US\$866 millones y entre 2009-2012 generó US\$957 millones.

Los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro 2016 que serán precedidos por la celebración de otro mega-evento en 2014, el Mundial de Fútbol, a celebrarse en esa misma ciudad, implica una maximización de la inversión en infraestructuras y logística, que se utilizarán en ambos eventos.

Por otro lado, las autoridades de Qatar pretenden replicar la suerte de Brasil pero de manera inversa, ya que la ciudad de Doha fue elegida como sede del Mundial de Fútbol del 2022 y aspiran junto a otras cuatro ciudades (Bakú, Estambul, Madrid y Tokio) por albergar los Juegos Olímpicos de 2020. De todas las ciudades señaladas, se considera que Madrid es la que tienen mayores posibilidades, no sólo por ser su tercer intento por obtener la sede olímpica, si no, que gracias a ellos, la ciudad de Madrid cuenta con el 78% de las instalaciones necesarias para su celebración. El impulso que daría los Juegos Olímpicos a la economía española contribuiría de manera significativa a paliar la crisis económica actual. Sin embargo, las economías emergentes (Azerbaijan, Turquía y Qatar) vienen reclamando espacio frente a siglos de tradición eurocéntricas, lo que podría ir en contra de la única ciudad europea que compite por la sede olímpica.

Los Juegos Olímpicos de Londres cuyos costos iniciales fueron pautados en US\$3,500 millones, una semana antes de los juegos se situaba en US\$14,500 millones y US\$500 millones eran reservados para contingencia. No obstante, el buen desempeño que ha tenido Inglaterra con respecto a sus demás socios europeos se debe de precisamente a las inversiones que se vienen realizando desde hace años con motivos de los juego.

En conclusión, los Juegos Olímpicos son, sin lugar a dudas, necesarios para el fomento de la actividad deportiva y para la integración de los pueblos del mundo. Cada cuatro años durante dos semanas y media, gracias a los Juegos Olímpicos renace la esperanza y el orgullo patriótico de la población mundial. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los países anfitriones tienen que asumir los costos para la realización del evento casi en su totalidad, comprometiendo una enorme cantidad de recursos en el corto, mediano y largo plazo para su posterior financiamiento, los cuales podrían ir en el propio perjuicio de los ciudadanos de la ciudad sede, ya que los mismos podrían ser necesarios para la resolución de las prioridades locales.

Publicado originalmente el 15 de agosto, 2012