

COSTES Y BENEFICIOS DE UNOS J.J.O.O.: ¿LA EXCEPCIÓN DE BARCELONA?

(Projecte - guanyador d'ajut a la recerca de la Càtedra Pasqual Maragall, any 2011)

Joan Pasqual (Universitat Autònoma de Barcelona)
Eloi Serrano (Universitat de Barcelona)
Francesc Trillas (Universitat Autònoma de Barcelona)

Data de publicació: 04/07/2012

CÀTEDRA PASQUAL MARAGALL D'ECONOMIA I TERRITORI

COL·LECCIÓ DE DOCUMENTS DE TREBALL



Entitat col·laboradora:



Sumario

Con posterioridad a los Juegos Olímpicos de Barcelona de 1992, han aparecido numerosos estudios que cuestionan la existencia de beneficios sociales netos una vez descontados los costes derivados de los grandes acontecimientos deportivos. En este trabajo se ofrece por primera vez, veinte años después de su celebración, un análisis de los juegos de Barcelona a la luz de estos estudios más recientes, y se ponen las bases conceptuales para un completo análisis coste-beneficio ex post de dicho proyecto. Se concluye que los juegos de Barcelona fueron en efecto excepcionales comparados con la mayoría de grandes eventos deportivos, pero que existen motivos para pensar que, al igual que en otros eventos de este tipo, se han infravalorado los costes y se han exagerado los beneficios. Otros proyectos que se plantean animados por este precedente exitoso, pero único, deberían tener esta reflexión en cuenta.

COSTES Y BENEFICIOS DE UNOS J.J.O.O.: ¿LA EXCEPCIÓN DE BARCELONA?¹

Joan Pasqual
Universitat Autònoma de
Barcelona

Eloi Serrano
Universitat de Barcelona

Francesc Trillas
Universitat Autònoma de
Barcelona

1. Introducción

Una extensa literatura que se inició en los años 1990s ha cuestionado la existencia de beneficios económicos netos derivados de la organización (con cantidades significativas de recursos públicos) de grandes acontecimientos deportivos tales como los campeonatos mundiales de fútbol o los Juegos Olímpicos.

La intervención pública en las industrias relacionadas con el deporte como espectáculo es masiva:

- Financiación pública de instalaciones deportivas y grandes (o pequeños) acontecimientos deportivos.
- Favoritismo hacia clubs deportivos en la planificación urbana.
- Retransmisión de competiciones en directo o transmisión de programas relacionados en canales de televisión pública.

¹ Este trabajo es fruto de un Proyecto de Investigación financiado por la Cátedra Pasqual Maragall, a la cual agradecemos su apoyo. Agradecimientos también a Josep M. Vegara y Enric Truñó, que nos facilitaron documentación muy útil sobre los juegos de Barcelona. Andrew Zymbalist nos facilitó el acceso a borradores de su investigación más reciente. Ninguno de ellos comparte ninguna responsabilidad por el contenido final de este trabajo. Uno de los autores (Trillas) fue concejal en el equipo de gobierno municipal de Barcelona durante los juegos. Aunque desde 1995 está totalmente dedicado a la academia y alejado de las responsabilidades públicas, si existe algún sesgo en el trabajo es el que se deriva de que este autor puede tener una opinión ex ante sesgada favorable a los beneficios netos asociados a los juegos.

- Privilegios fiscales (como la Ley Beckham en España)².

Tales actuaciones suscitan la pregunta de si la intervención gubernamental es resultado de algún tipo de fracaso del mercado (bienes colectivos, externalidades, bienes preferentes u otros) o si es el resultado de la actuación de grupos de presión o de otras imperfecciones en la elaboración de políticas públicas. En este último caso, cabría preguntarse quienes son los beneficiarios de tales imperfecciones.

Esta literatura emergente se ha visto acompañada por varios trabajos más informales a cargo de periodistas o medios de comunicación de prestigio. Entre estos trabajos cabe destacar los siguientes:

- Una serie de artículos del periodista Simon Kuper, del *Financial Times*, mostrando escepticismo sobre los beneficios netos para Sudáfrica de ser el anfitrión del Mundial de 2010.
- El capítulo del popular libro del propio Kuper junto con el economista Stefan Szymanski, (“Soccernomics”) dedicado a presentar las principales conclusiones de la literatura académica sobre la evaluación social de los grandes acontecimientos deportivos.
- La publicación de un reciente *Handbook* presentando algunos de los principales argumentos de esta línea de investigación³.
- Varios artículos en la revista británica *The Economist*. Por ejemplo, en Mayo 2004 había un artículo sobre la candidatura londinense a los Juegos Olímpicos de 2012, cuyo título era: “Do London a favour: give the Olympics to Paris.”

² Ver Kleven et al. (2010).

³ Maennig y Zimbalist (2012).

La conclusión principal de toda esta literatura es que los beneficios sociales de los grandes acontecimientos deportivos como los Juegos Olímpicos suelen ser exagerados y los costos sociales son infravalorados.

Lo mismo puede decirse sobre invertir recursos públicos en nuevos estadios u otras instalaciones deportivas, como los circuitos de Fórmula 1.

La creencia convencional es que ser anfitrión de un gran acontecimiento deportivo puede hacer que un cierto lugar se enriquezca. En realidad, siempre que un país presenta su candidatura a alojar un Mundial o una Olimpiadas, sus políticos profetizan una “bonanza económica”. Los responsables políticos suelen invocar:

- Grandes cantidades de visitantes con una gran disponibilidad a pagar en las tiendas locales.
- Publicidad gratuita de las ciudades anfitrionas ante audiencias televisivas de todo el mundo.
- Beneficios a largo plazo de todas las carreteras y estadios que se construirán.
- Efectos macroeconómicos: inyecciones keynesianas y efectos multiplicador.

Quizás la creencia popular en este tipo de profecías hizo que la puja por acoger el Mundial de fútbol de 2018 fuera la más competitiva de la historia, ya que los siguientes países presentaron su candidatura: Estados Unidos, Rusia, Australia, Inglaterra, Indonesia, México, Japón, España y Portugal (conjuntamente) y Holanda y Bélgica (conjuntamente). La elegida finalmente fue Rusia (ver Sección 3 más abajo).

Como apuntan Kuper y Szymanski (2012) el primer economista que cuestionó la sabiduría popular fue un antiguo jugador de baloncesto, Rob Baade, de quien citan la frase siguiente: “Sports and stadiums frequently had no significant positive impact on a city’s economy and, in a regional context, may actually contribute to a reduction in a sports-minded city’s share of regional income.”

El principal argumento de Baade (1996) es que los agentes económicos que están involucrados en los acontecimientos deportivos (trabajadores, consumidores, inversores, turistas, contribuyentes) tienen alternativas distintas a quedarse esperando que pase el acontecimiento. Por ejemplo, gastar más en estadios puede implicar gastar menos en parques o escuelas, o invertir menos en otros activos que proporcionen rendimientos más estables y elevados. Baade por ejemplo encontró que no había diferencias significativas en el ingreso per cápita y el número de nuevos negocios y empleos en las ciudades de los Estados Unidos con y sin estadios. Baade y Matheson (2004) buscaron evidencia de un mayor crecimiento económico en las ciudades sede del Mundial de fútbol de 1994 en Estados Unidos y no la encontraron. Kuper y Szymanski (2012) sostienen que casi toda la investigación alcanza el mismo resultado: alojar grandes competiciones deportivas no aumenta el número de turistas, o de empleos a tiempo completo, o el crecimiento económico total.

Las entidades organizadoras (como la UEFA, la FIFA y el Comité Olímpico Internacional -COI-) exigen nuevos estadios, hoteles, aeropuertos, e infraestructuras. El problema es que aquello que se necesita para un campeonato deportivo de unas semanas de duración no siempre es lo mismo que se necesita para la vida cotidiana.

Por supuesto, un gran acontecimiento deportivo puede promover la marca de una ciudad o de un país (Barcelona'92), pero si las cosas van mal, también puede perjudicarle (Munich 1972, Montreal 1976, Atlanta 1996).

La originalidad de este trabajo radica en que, en primer lugar, por primera vez se exploran los Juegos Olímpicos de Barcelona a la luz de la literatura económica más reciente, que en general es escéptica sobre la evaluación social que cabe hacer de la organización con recursos públicos de grandes acontecimientos deportivos. En segundo lugar, se explora de forma embrionaria un análisis coste beneficio del arco temporal completo asociado a los juegos de Barcelona, desde el Informe Cuyás de 1982 en que se planteó por primera vez de forma seria la posibilidad de organizar los juegos de Barcelona, hasta algún punto incierto en el futuro en que quedarán amortizadas las instalaciones construidas con ocasión de los mismos.

Se trata de un primer paso conceptual necesario para poder realizar un análisis coste-beneficio completo de estos Juegos, lo que dejamos para una investigación futura.

El resto de este trabajo se estructura del modo siguiente. En la sección 2 se presenta una síntesis de los argumentos de la literatura existente de los últimos 20 años sobre el análisis económico de los grandes acontecimientos deportivos. En la sección 3 se presentan algunos ejemplos concretos de análisis de grandes acontecimientos. La sección 4 ofrece un elenco de costes y beneficios periodificados por etapas, que hay que tener en cuenta a nuestro juicio a la hora de analizar costes y beneficios de unos Juegos Olímpicos. En la sección 5 discutimos críticamente la posible excepcionalidad de Barcelona. Finalmente, la sección 6 presenta las conclusiones del trabajo.

2. Análisis económico de los grandes acontecimientos deportivos

2.1. La importancia de los costes de oportunidad y los efectos desplazamiento

La literatura económica más reciente⁴ que analiza los grandes acontecimientos deportivos, y que se inició con los trabajos arriba mencionados de Baade, da gran importancia al establecimiento de un escenario contra-factual y a tener en cuenta los costes de oportunidad, los efectos desplazamiento y el riesgo de producir “elefantes blancos”.

Por un lado, en la mayoría de los casos, una vez se establece un escenario contra-factual y se tienen en cuenta los costes de oportunidad, los beneficios netos en promedio desaparecen. Los efectos desplazamiento deben tenerse en cuenta en una evaluación social de un gran acontecimiento deportivo: no todo son nuevos empleos ni nuevo consumo. Por otro lado, es frecuente ver asociados a unos juegos olímpicos u otros grandes acontecimientos deportivos la existencia de “elefantes

⁴ Ver por ejemplo Madden (2006) y Siegfried y Zimbalist (2000).

blancos". Se llaman así popularmente las posesiones valiosas pero de difícil mantenimiento, de las cuales sus propietarios no pueden deshacerse y cuyo coste está muy desproporcionado en relación a su utilidad o valor. Según *Wikipedia*, el término se deriva de la historia según la cual los reyes de Siam (actual Tailandia) estaban acostumbrados a realizar un regalo de uno de estos animales a miembros de la corte que se habían convertido en personajes despreciables, con el objetivo de arruinar a quien recibía el regalo debido al coste de mantenimiento. En su uso moderno, se trata de un objeto, instalación, proyecto o aventura empresarial considerado carente de valor. El concepto aparece habitualmente en la literatura sobre Análisis Coste-Beneficio. Todos los recursos gastados en bienes de capital son considerados a menudo beneficios en un gran acontecimiento deportivo, pero en realidad son costes si la infraestructura no fuera necesaria en ausencia del evento.

2.2. Análisis coste-beneficio social y estudios de impacto económico

Un análisis coste-beneficio social es un intento de calcular un equivalente monetario de todos los costes y beneficios (no solo los costes y beneficios financieros), sobre todos los períodos relevantes de tiempo y compara el resultado a un contra-factual (qué hubiera ocurrido en ausencia del evento). La comparación de todos los costes y beneficios que resultan de un acontecimiento proporcionan una medida de los efectos en términos de bienestar (beneficios sociales menos costes sociales) del acontecimiento, que van mucho más allá de los efectos financieros (ingresos menos gastos). Por ejemplo, debería tener en cuenta el excedente del consumidor (o diferencia entre lo que el consumidor está dispuesto a pagar por un bien y lo que acaba pagando realmente).

Tradicionalmente, el valor económico de un gran acontecimiento deportivo se computaba realizando un Estudio de Impacto Económico (EIE), que contaba los flujos económicos asociados al evento (cantidad de dinero que cambia de manos, lo que mide el tamaño del acontecimiento, pero no si éste es socialmente deseable; un proyecto puede ser enorme, pero socialmente desastroso, como una guerra).

Es importante también en el análisis de este tipo de acontecimientos analizar algunos aspectos dinámicos. Por ejemplo, se produce un fuerte aumento temporal en el gasto público y privado y un efecto anticipación de gastos que probablemente se hubieran realizado en el futuro. La inversión es fuertemente estimulada, y se produce una elevada circulación de dinero en un período muy corto de tiempo (lo cual puede favorecer la falta de una rendición adecuada de cuentas), a lo que sigue un período más largo de penuria.

2.3. Poder monopolístico de las entidades organizadoras y sobrecostes

Es preciso tener en cuenta también para comprender el tipo de relaciones entre entidades organizadoras y ciudades sede o candidatas, que el proceso de selección es realizado por una organización no lucrativa de carácter monopolístico (FIFA, COI). Este monopolio es estable porque lo que los espectadores desean es proclamar el mejor del mundo. No sería el mejor del mundo si hubiera un torneo competidor. La afición por el boxeo entró en declive cuando surgieron varias entidades organizadoras en competencia entre ellas. Por otra parte, la entrada en el mercado de grandes acontecimientos deportivos es difícil. Los *Goodwill Games* (o Juegos de la Buena Voluntad) fueron un intento privado fallido para competir con los Juegos Olímpicos, que posee una marca muy consolidada que se remonta siglos atrás.

De hecho, en 1986, el magnate norteamericano de los medios de comunicación, Ted Turner, creó estos *Goodwill Games* y los televisó en su propia red. Perdió cerca de \$26 millones ese año, y unos \$40 millones en 1990, después de lo cual estos juegos sufrieron un lento declive y se celebraron por última vez en Brisbane, Australia, en 2001.

Los sobrecostes en un gran acontecimiento deportivo son frecuentes. Por una parte, la excepcionalidad de las edificaciones hace muy difícil anticipar posibles sobrepagos. Por otra parte, el ciclo temporal de organizar la candidatura y la celebración de unos juegos facilita los sobrecostes, al incentivar una escalada progresiva de compromisos, ya que una vez decidida una candidatura y,

especialmente, decidida la sede, sencillamente nadie contempla echarse para atrás. Las excepciones en este sentido son mínimas, y ninguna ha tenido lugar recientemente en unas olimpiadas. Los mundiales de fútbol de 1962 y 1986 se organizaron respectivamente en Chile y en México tras echarse para atrás otros países organizadores. En cuanto a candidaturas a Juegos Olímpicos, a finales de 2012 Roma anunció que se retiraba de la puja por organizar los juegos de 2020, tras anunciar el gobierno tecnocrático presidido por Mario Monti que en la situación de crisis económico-financiera el país no podía hacer frente a los costes derivados de una olimpiada. Curiosamente Madrid mantiene su candidatura pese a hacer frente a una crisis similar.

El ciclo temporal de unos juegos se inicia con la aprobación por parte de un ayuntamiento o gobierno de la candidatura, con un presupuesto inicial. Una vez la candidatura es oficial, la ciudad compite con otras, por lo que puede estar tentada de aumentar el presupuesto para ser más elegible. En la práctica, cada ciudad candidata entra en una guerra presupuestaria con las demás, en un juego no cooperativo con una estructura parecida a una carrera de armamentos. Cada ciudad acaba gastando más de lo esperado, terminando con una probabilidad de ganar la candidatura parecida a la que tenía al principio.

Si la ciudad gana la candidatura, no hay marcha atrás y la presión va en la dirección de gastar dinero para asegurarse que los juegos van a dar una imagen positiva. Los organizadores son rehenes de las entidades organizadoras, los operadores de televisión, los arquitectos, los profesionales e industria del deporte.

Los sobrecostes no son esencialmente distintos de los que se producen en otros grandes proyectos de infraestructuras singulares como aeropuertos, trenes de alta velocidad, autopistas, puentes o túneles (Flyvbjerg et al., 2007). Estos son algunos ejemplos de sobrecostes:

- El presupuesto inicial para los juegos de Londres 2012 fue de 2,4 miles de millones de libras; para 2008, se había multiplicado casi por 4, hasta alcanzar los 9,35 miles de millones de libras.

- El presupuesto inicial para los juegos olímpicos de invierno de Sochi, Rusia, en 2014 fue de 12 mil millones de dólares y la última estimación era de 33 mil millones de dólares.
- El presupuesto inicial de los juegos de la Commonwealth en Delhi, India, fue de 6,2 mil millones de rupias, mientras que el presupuesto final fue 11 veces ese, equivalente a 706 mil millones de rupias.

La realidad en la mayoría de grandes acontecimientos deportivos es que una gran parte de los ingresos (venta de entradas, derechos de transmisión televisiva, marketing) va a parar a la federación deportiva organizadora, mientras que la mayoría de los costes corren a cargo del país o ciudad organizadores. Esto fue ilustrado por una viñeta publicada en una publicación sudafricana durante el mundial, donde se veían unos dirigentes federativos internacionales saliendo del estadio y diciendo: “it was business doing pleasure with you”.

2.4. Actividad económica, empleo y turismo

Los grandes acontecimientos deportivos son sin duda un catalizador y acelerador de inversiones, pero esto puede ser positivo o no. La sabiduría convencional se puede resumir en cuatro afirmaciones que suelen realizarse sobre el aumento de la actividad económica que tiene lugar alrededor de una sede de un gran acontecimiento deportivo:

- El acontecimiento supone un acicate para el empleo y los salarios.
- La construcción de estadios e instalaciones deportivas deja un preciado legado a las ciudades organizadoras.
- Se produce un aumento de turistas durante y después del acontecimiento.
- La inversión en infraestructuras y la regeneración urbana justifican por si solas el acontecimiento.

A menudo se argumenta que los grandes acontecimientos deportivos acarrear empleos a corto plazo en la construcción y la gestión del evento y a largo plazo en negocios relacionados. Sin embargo, existen efectos sustitución, es decir empleos perdidos en otros sectores donde los consumidores gastan menos como resultado de los juegos. Además, el gasto relacionado con el deporte, en comparación con el gasto en otras actividades, es muy probable que se derrame fuera de la economía local, puesto que una parte de los trabajadores no son locales y una gran parte de los ingresos van a parar a las entidades organizadoras. En muchos casos, los responsables públicos utilizan los grandes acontecimientos deportivos para acelerar proyectos. Proyectos que de otro modo no serían realizados es probable que estén asociados a unos costes sociales superiores a los beneficios.

Los empleos a largo plazo relacionados con las instalaciones deportivas es muy probable que sean a tiempo parcial, de baja cualificación, y de salarios bajos, y por ello no es probable que contribuyan a la calidad del empleo a tiempo completo. En la competencia por alojar el evento, el vencedor es frecuentemente el candidato que ofrece el envoltorio más lujoso para el evento, habitualmente instalaciones de la máxima calidad y con los materiales y diseños más a la moda de una concepción y tamaño impresionantes (piénsense en los ejemplos de los estadios olímpicos de Munich y Beijing, en el Palau Sant Jordi de Barcelona, o en los estadios de la Eurocopa de fútbol de 2012 en Polonia y Ucrania), que constituyen por lo tanto una inversión a todas luces irrecuperable. Esto es así entre otras razones porque resulta muy difícil encontrar un arrendatario permanente que sea conveniente, y que pueda cubrir los costes de mantenimiento. Para cubrir el coste anual de mantenimiento, por ejemplo, se estima, que el “Superdome” de Sidney debería alojar en promedio casi un evento de alta demanda cada fin de semana, mientras que la utilización habitual de una instalación derivada de unas olimpiadas o un mundial de fútbol está claramente por debajo de este promedio.

Ciertamente, puede producirse un impacto positivo en el turismo tanto durante como con posterioridad a los juegos. Pero durante éstos también se produce un efecto desplazamiento de turistas regulares, por ejemplo en Londres en ocasión de los Juegos de 2012. Cuanto mayor sea la región que se considera, menor será el

número de visitantes adicionales que se generan. Para realizar un cálculo preciso, deberían contabilizarse los siguientes factores:

- Tener en cuenta a quienes asisten al evento, pero que son visitantes habituales de la zona, y que quizás lo único que hacen es cambiar la fecha de su visita.
- Tener en cuenta a aquellos ciudadanos locales que prefieren abandonar la zona durante el evento para evitar la congestión o las molestias, junto con aquellos que hubieran visitado la zona como turistas en tiempos normales, pero que prefieren no hacerlo en pleno evento y cancelan su visita periódica.

Los grandes acontecimientos deportivos implican el movimiento de grandes masas de personas en espacios limitados y por ello requieren unos estándares elevados en términos de infraestructuras públicas financiadas por el gobierno. Las inversiones asociadas incluyen aquellas relacionadas con el alojamiento, el transporte eficiente, y las telecomunicaciones. Pero la regeneración urbana requiere inversiones en instalaciones para la vida cotidiana más que acontecimientos con un gran envoltorio.

El gasto público tiene que financiarse en última instancia mediante impuestos, y los impuestos públicos tienden a ser distorsionantes y reducir la inversión privada. Los juegos olímpicos de Montreal en 1976 o Atenas en 2004 fueron un desastre económico precisamente porque la enorme carga impositiva debida a la financiación de los juegos no fue compensada por ningún estímulo local al crecimiento causado por el evento en sí.

Es también probable que, por los altos precios asociados con los servicios del sector de la construcción en el período justamente anterior a unos juegos, algunos proyectos de inversión no relacionados con el evento tengan que ser pospuestos o incluso cancelados. Incluso reconociendo la existencia de algunos beneficios asociados a ser sede de unos juegos, debe tenerse en cuenta también el coste de oportunidad de los fondos públicos. Estos podían haber sido utilizados para financiar escuelas u hospitales, generando empleos de alta calidad y mejorando el

bienestar y el capital humano de la población, potencialmente incrementando la productividad (el principal determinante del crecimiento a largo plazo). Según Baade y Matheson: “once opportunity costs are considered with the possibility that olympic venues could compete for limited leisure dollars the Olympics could actually generate a cumulative long-term job loss.”

En suma, los argumentos que apoyan el punto de vista de que ser sede de grandes acontecimientos deportivos produce aumentos importantes en la actividad económica se apoyan en fundamentos débiles, según la investigación académica al más alto nivel de las últimas dos décadas. Si una ciudad o un territorio necesitan una mejora de las infraestructuras para mejorar su calidad de vida cotidiana y para su desarrollo económico, ese tipo de intervención pública debería decidirse comparando sus costes y beneficios en comparación con otras inversiones que persiguen los mismos objetivos. En los años dedicados a perseguir el sueño de un gran acontecimiento deportivo, la intervención pública queda radicalmente sesgada hacia costosas intervenciones relacionadas con el evento, que además están sometidas a la lógica de la “escalada de compromisos” y de la “carrera de armamentos” (ver Frank, 2011), es decir, están sometidas a fuertes presiones al alza, en detrimento de otras inversiones en capital humano o de otros gastos sociales menos visibles y relacionados con el evento, pero quizás más necesarios para el bienestar social a corto y largo plazo. Si la infraestructura es muy necesaria, en general no se necesitan unos juegos olímpicos para construirla (en las secciones siguientes, se discutirá la validez de este argumento para el caso de Barcelona en 1992, donde se construyó un nuevo anillo de carreteras de circunvalación, las “rondas”, y se destruyó la barrera ferroviaria e industrial que separaba la ciudad de su fachada marítima). Como dicen Kuper y Szymanski (2012): “If you want to regenerate a poor neighborhood, regenerate it (...). You could build pools and tracks all across London, and it would still be cheaper than hosting the Olympics.” Un problema asociado al de los déficits infraestructurales es la posible existencia, sobre todo en países en vías de desarrollo, de una tensión entre déficits infraestructurales y la capacidad organizativa que exigen unos juegos. Es decir, países con más necesidades de infraestructura pueden ser los que tengan menos capacidad organizativa para organizar un evento de esta naturaleza.

2.5. Paliativos, felicidad colectiva y grupos de interés

En este contexto, sería razonable discutir posibles soluciones o paliativos al exceso de gasto asociado a los grandes eventos. Estos podrían incluir los siguientes:

- Utilizar al máximo las instalaciones existentes, como se hizo en el mundial de fútbol de España en 1982.
- Subastar los derechos a organizar el evento al mejor postor de forma explícita, para ahorrar en los costes de las candidaturas (sólo se paga si se gana la subasta). Por supuesto, esto frenaría los pagos laterales.
- Tener una ciudad o país que sea sede permanente de un evento concreto (en realidad, a la inmensa mayoría de los espectadores del mundo les da absolutamente igual dónde tiene lugar el evento).
- Organizar un sistema colusivo de pujas en los procesos de selección de candidaturas, para contrarrestar el poder de monopolio de las entidades organizadoras. Este sistema, en el caso de los Juegos Olímpicos, podría organizarse a partir de las asociaciones internacionales de ciudades.
- Impulsar a través de organismos públicos internacionales la existencia de entidades decisoras elegidas democráticamente y absolutamente transparentes (ni el COI ni la FIFA, especialmente esta última, lo son en estos momentos).

El periodista del *Financial Times* Simon Kuper, que ha dedicado numerosos textos a la cuestión, sostiene que, si los responsables públicos desean defender que sus ciudades y países alberguen un gran acontecimiento deportivo, deberían decir la verdad a sus electores. Deberían explicar que un evento de estas características es una gran fiesta, y como tal deberían ser defendidas, es decir como un acto de gran consumo y no como una inversión. El problema de las fiestas (como las bodas y las fiestas de cumpleaños de los hijos) y otras grandes ocasiones es que son un ejemplo típico de bienes sujetos a externalidades posicionales por las cascadas de consumo imitativo que producen, en detrimento de otros bienes menos conspicuos

pero quizás más necesarios que no están sujetos a estas cascadas. Estas cascadas se originan cuando por alguna razón financiera (por ejemplo una burbuja especulativa, o el enriquecimiento de la minoría más rica de la población) existe dinero disponible. Alguien empieza organizando algo a lo grande y después nadie quiere quedarse atrás. Según Frank (2011), por ejemplo, las bodas en los Estados Unidos triplicaron en promedio el gasto real asociado a ellas en los últimos 30 años, debido al deseo de emulación en el consumo.

Si los beneficios económicos tangibles asociados a un gran acontecimiento deportivo son en promedio mínimos de acuerdo con las mejores investigaciones, cabe preguntarse por qué más de dos décadas después del surgimiento de esta literatura, que ha llegado a ser considerada como concluyente para medios como el Financial Times o The Economist, sigue habiendo tantos candidatos a organizar grandes eventos deportivos. Dos explicaciones posibles pueden estar relacionadas con la felicidad que generan los juegos o con la presión que ejercen determinados grupos de interés.

Respecto a la felicidad que generan los juegos, esta está asociada a la popularidad de los mismos y al hábil uso que a menudo realizan algunos políticos de ésta. De acuerdo con encuestas citadas por Kuper y Szymanski (2012), acoger un campeonato del mundo de fútbol hace a la gente muy feliz, en promedio, aunque no les haga más ricos. Un mundial es un proyecto compartido de los que no abundan en una era de declive de las ideologías y las religiones, lo que genera cohesión social y (según los autores de *Soccernomics*) reduce la tasa de suicidios. Sin embargo, y especialmente en los países en vías de desarrollo (que de forma creciente están ganando las pujas por albergar grandes acontecimientos) probablemente existen formas más eficientes de hacer feliz a la gente y que los ciudadanos escogerían si se les permitiera decidir.

Efectivamente, los países llamados en transición, emergentes o en desarrollo, han ganado el derecho a albergar las cuatro últimas Copas del Mundo de fútbol que han sido asignadas (Sudáfrica, Brasil, Rusia y Qatar). Rusia y Qatar tienen en común que poseen oligarquías que han estado invirtiendo en el fútbol europeo, ya sea mediante la propiedad directa de clubs de fútbol (Roman Abramovich en el

Chelsea) o mediante el patrocinio y publicidad en las camisetas. Entre las características especiales que conviene tener en cuenta en estos casos cabría incluir:

-Un mayor coste de oportunidad de los fondos públicos debido a la existencia de déficits sociales y de desarrollo. También debido a que el stock pre-existente de hoteles, redes de transporte y otros equipamientos e infraestructuras es menor en los países en desarrollo, aunque la rentabilidad social de algunas infraestructuras puede ser superior en estos países.

-La potencial inestabilidad política e institucional crea incertidumbre.

-Probablemente un mayor potencial para atraer mayores cantidades de turistas que en el pasado (en comparación, por ejemplo, con Italia).

-Probablemente también unos medios informativos menos inquisitivos y transparentes (en comparación, por ejemplo con la británica BBC, que ha producido en los últimos años varios reportajes relacionados con la corrupción en los procesos de decisión de candidaturas a grandes eventos deportivos), menor transparencia en general y mayores niveles de corrupción.

Sin embargo, a pesar de este mayor coste de oportunidad, la mayor felicidad de la población local también afecta a estos países. También en ellos se producen los resultados de encuestas resumidos en Kuper y Szymanski (2012): los hombres de edad avanzada son los que ganan más felicidad extra, y las personas con un menor nivel de educación ganaron más felicidad que aquellos con un mayor nivel educativo. De todos los subgrupos estudiados, sólo uno de ellos, en concreto las mujeres, no derivó mayor felicidad como resultado de este tipo de eventos.

La presión de los grupos de interés es la otra explicación plausible de por qué un tipo de intervención pública de tan dudosa rentabilidad social se produce con tanta insistencia y en tantas partes del mundo. El potencial éxito de los grupos de interés radica en que en los grandes acontecimientos deportivos los beneficios económicos se concentran en las partes directamente beneficiadas, muy especialmente la industria del deporte, mientras que los costes quedan

difusamente a cargo del contribuyente en el país anfitrión. Sin embargo, los beneficios concentrados no se limitan a la industria del deporte, sino que también afectan a los responsables políticos cuya carrera se puede ver beneficiada por el éxito popular de los juegos (como es el caso de Mitt Romney en Salt Lake City) o de colectivos que intentan sacar algún beneficio de los eventos. Por ejemplo, un asunto menor en el caso de Barcelona en 1992 fue la construcción de un edificio destinado a servicios religiosos para varias creencias en la villa olímpica de los atletas, llamado Centro Abraham, que con posterioridad a los juegos ha sido utilizado exclusivamente como centro de culto de la Iglesia Católica. Otro ejemplo es que los juegos fueron aprovechados para organizar eventos paralelos, como una “olimpiada cultural” o un “campo internacional de la juventud”.

3. Ejemplos de análisis coste beneficio de grandes acontecimientos deportivos

3.1 Holanda y Bélgica 2018

Holanda presentó una candidatura conjunta con Bélgica para organizar el Mundial de fútbol de 2018. El gobierno holandés encargó un análisis coste-beneficio sobre el impacto del acontecimiento en su país. El análisis coste-beneficio social elaborado por de Nooj, van den Berg y Koopmans sobre Holanda llega a la conclusión de que los costes del Mundial serían con alta probabilidad superiores a los beneficios, a no ser que se asignara un valor arbitrario a los beneficios que son difíciles de cuantificar.

Los autores parten de la base de que deberían usarse siete estadios en Holanda. Sólo uno de ellos no requería inversiones adicionales. No está claro que estas inversiones debieran realizarse sin el Mundial. Uno de los estadios sería nuevo. Los autores consideran que este estadio probablemente sería construido incluso en ausencia de los juegos, aunque probablemente en una escala diferente y con otra calendarización.

Uno de los efectos más importantes de un Mundial de fútbol es que los turistas viajan al país organizador. El análisis coste-beneficio sobre Holanda parte de la base de que en la Eurocopa de 2000, que se celebró en ese país junto a Bélgica, se compró un 32% de entradas por parte de aficionados belgas y holandeses. El análisis tiene en cuenta las personas que igualmente hubiesen visitado el país, así como las personas que hubieran visitado el país en otro momento. El análisis también tiene en cuenta los gastos del ente organizador, la FIFA, así como los medios de comunicación, patrocinadores y equipos nacionales.

Un aspecto destacado del análisis coste-beneficio sobre Holanda, que lo distingue de otros estudios parecidos sobre grandes acontecimientos deportivos, es el análisis en profundidad que realiza sobre los costes en términos de policía y seguridad. La seguridad (dentro de los estadios y en el dominio público) es una de las partidas de costes más importantes en un gran acontecimiento deportivo⁵. Los servicios de policía para un Mundial o unos Juegos Olímpicos se prestan en detrimento de los servicios regulares de policía (costes de oportunidad).

Otros costes que considera el estudio incluyen

- La exención fiscal de la que disfruta la FIFA.
- Hooliganismo y vandalismo.
- Alteraciones de la vida cotidiana, como incidentes en la vida pública y congestión de tráfico.
- Efectos medioambientales.
- Otros beneficios potenciales:

⁵ El gobierno autonómico de Cataluña, en 2012, se planteó cobrar a los organizadores de cualquier evento deportivo 30 euros por hora y policía. Sin embargo, el proyecto fue retirado ante las protestas de las entidades organizadoras de eventos deportivos. Esa cifra puede tomarse como un punto de referencia para realizar una estimación del coste de seguridad de los eventos deportivos, que en ocasiones necesitan decenas de agentes policiales durante varias horas. El número de agentes, las horas de trabajo, y las zonas a cubrir aumentan considerablemente cuando hay un gran acontecimiento deportivo, especialmente cuando existe una amenaza terrorista, como existía en Barcelona en 1992 y como existe en Europa en 2012 (atentados de 2011 y 2012 en Noruega y Toulouse por ejemplo).

- Gasto en el sector minorista.
- Crecimiento económico.
- Efectos sobre el empleo.
- Celebración del evento en la zona horario deseable.
- Orgullo nacional (un beneficio discutible), solidaridad, felicidad, alegría y armonía son posibles beneficios difíciles de cuantificar que pueden jugar un papel importante en la valoración ciudadana de un gran acontecimiento deportivo.
- Efectos en los logros deportivos del país organizador.
- Efectos en la participación popular en el deporte.
- Efectos en la probabilidad futura de albergar unos Juegos Olímpicos

La inversión en capacidad hotelera es considerada en el estudio una cuestión del sector privado y no se cuantifica. Sin embargo, si existe un plan urbanístico especial que concede ventajas regulatorias a la construcción de hoteles, entonces existe un coste de oportunidad por no capturar los impuestos locales de un negocio o propiedad común.

Los autores plantean tres escenarios, asignando al más probable un resultado negativo. Específicamente, concluyen que si el holandés medio hubiera estado dispuesto a pagar 9 euros en el escenario probable por los beneficios no cuantificables y si los costes hubieran estado contenidos, solo en ese caso el Mundial hubiera sido socialmente beneficioso. Añaden que dado que esta cantidad no es extremadamente elevada, la posibilidad de que el Mundial pueda contribuir al bienestar no se puede descartar totalmente, pero que una organización sobria y un buen sistema de gestión y control de los costos eran cruciales para alcanzar un resultado positivo.

El estudio concluye comparando los resultados con una candidatura de Holanda en solitario y con la finalmente vencedora candidatura de Rusia. En caso de una candidatura en solitario, los beneficios difíciles de cuantificar deberían valorarse

en 27 euros en promedio para alcanzar un resultado positivo, y en el caso de Rusia, esa cifra es de 12 euros en promedio. La conclusión de los autores es que la candidatura vencedora presentaba una capacidad inferior de alcanzar un buen resultado social, y que la candidatura conjunta entre dos países era mejor que la de un país en solitario, por lo menos en el caso de dos países pequeños. La victoria de una candidatura que alcanza un resultado final peor puede ser un ejemplo de la “maldición del vencedor”, la tendencia por la cual en condiciones de incertidumbre, vence quien tiende a sobrevalorar en exceso los beneficios de un proyecto o de un bien. El fenómeno se ha asociado a subastas, OPAs en el mercado de control corporativo o al mercado de fichajes de futbolistas profesionales.

3.2. Polonia y Ucrania 2012

Humphreys y Prokopowicz (2007) realizan un simple análisis coste beneficio social ex ante de la Eurocopa de fútbol de Polonia y Ucrania en 2012. Parten de la base de que la entidad organizadora, la UEFA, requiere a los países sede proveer una cantidad significativa de capital y trabajo para albergar la Eurocopa, en concreto:

- 8 estadios de última generación con capacidades entre 30.000 y 50.000 espectadores.
- Múltiples hoteles de cinco estrellas y 16 instalaciones de entrenamiento para los equipos.
- Infraestructura de alta calidad y redes públicas de transporte.

La UEFA también exige condiciones respecto al marco legal y político para garantizar estabilidad y el respeto a los derechos de propiedad.

Idealmente, un análisis coste-beneficio social requiere tener en cuenta el coste de la construcción o remodelación de los estadios, así como su operación y mantenimiento. Para ello hay es útil tener en cuenta la asistencia media y máxima a los partidos de fútbol en los países organizadores. La asistencia media a los

partidos de fútbol de las ligas máximas respectivas fue en la temporada 2004-2005 de poco más de 5.000 espectadores en Polonia y de 7.000 en Ucrania. La asistencia máxima fue de 18.000 personas en Polonia y 32.000 en Ucrania.

Los autores toman en consideración en su análisis los beneficios directos e indirectos generados por el gasto de los turistas extranjeros que fueran a visitar Polonia y Ucrania a ver el campeonato, y que no hubieran realizado la visita en ausencia del campeonato. También tienen en cuenta los beneficios generados por las remodelaciones de la infraestructura de transportes, hoteles y estadios. También tienen en cuenta en el análisis, aunque reconocen las dificultades obvias de medición, los potenciales beneficios psíquicos que pudieran experimentar los ciudadanos polacos y ucranianos por albergar un prestigioso torneo deportivo.

El coste total es timado por los autores de Euro 2012 para Polonia es ligeramente superior a 10.000 millones de dólares. Para situar esta cifra en perspectiva, debe tenerse en cuenta que en 2004 el PIB de Polonia fue de 444 mil millones de euros.

Para obtener una estimación de los beneficios. Los autores utilizan datos sobre turismo, impacto de infraestructuras y beneficios psíquicos de los campeonatos de Austria y Suiza de 2008 y Portugal de 2004. Concluyen que si los campeonatos anteriores organizados por la UEFA son una buena guía, los beneficios directos e indirectos generados por el campeonato no estarán a la altura de los costes.

3.3.Alemania 2006

Uno de los grandes acontecimientos deportivos más estudiados fue el Mundial de fútbol de 2006 en Alemania. Según Kuper y Szymanski (2012) quizás la mejor estimación de qué cantidad de dinero gastaron los visitantes a un torneo futbolístico fue realizada por Preuss y sus coautores para el Mundial de fútbol de Alemania⁶. Su conclusión fue que el gasto generado por los visitantes fue de 2.88 millones de euros, mucho menos de lo que el gobierno alemán gastó para la preparación del torneo: “In short, even the World Cup was barely a hiccup in the

⁶ Ver por ejemplo Preuss (2007).

German economy.” Otra de las conclusiones de estos autores fue que no se hallaron diferencias significativas en empleo entre las ciudades sede y las que no lo fueron.

Entre los posibles efectos no financieros de ese Mundial de Nooij et al. (2011) mencionan mejoras para la imagen de Alemania (lo que puede ser positivo para el turismo, los negocios, la diplomacia); los sentimientos positivos sobre el acontecimiento para la población alemana; el legado de modernos estadios de fútbol (a raíz de eso, los estadios alemanes son los mejores de Europa y los clubs alemanes son los que tienen una mayor parte de sus ingresos cubierta con ingresos derivados de la asistencia a los estadios, lo que sugiere que gran parte de las ganancias últimas de la inversión recaen en los clubs de fútbol); mejoras en la infraestructura; acumulación de conocimiento en la industria hotelera y en otros sectores; y fortalecimiento de la identidad nacional (aunque no se argumenta por qué eso es un beneficio, y mucho menos cómo se puede cuantificar).

Estos autores explican que, desde el punto de vista puramente financiero, los beneficios totales (mayoritariamente capturados por la FIFA) del Mundial de Alemania en 2006 se elevaron a 1.400 millones de euros, que se obtienen del siguiente desglose entre ingresos y gastos:

- Ingresos:
 - Derechos de retransmisión: €1.120 millones.
 - Derechos de Marketing: €511 millones.
 - Otras fuentes: €346 millones.
- Gastos:
 - Dinero en premios: €238 millones.
 - Contribución al comité organizador local: €179 millones.
 - Compensación para los equipos: €74 millones.

3.4. Inglaterra 1996

Kuper y Szymanski mencionan que menos de 100.000 aficionados extranjeros visitaron Inglaterra para el torneo, en comparación con una previsión inicial de 250.000. Mencionan un estudio de la Universidad y el Ayuntamiento de Liverpool que encontró que 30.000 visitantes a Liverpool para Euro'96 gastaron sólo \$1.56 millones entre todos ellos y crearon 30 empleos, todos ellos temporales.

3.5. Sudáfrica 2010

Kuper y Szymanski (2012) mencionan el enorme sobre-coste que supuso la construcción de estadios para el mundial sudafricano. La factura final se elevó a 13.000 millones de rand (\$1.960 millones), a pesar de que la estimación inicial era de 2.000 millones de rand. Estos autores argumentan que por esa cantidad final se podrían comprar cientos de miles de casas para la gente pobre, lo que es mucho más de lo que el gobierno sudafricano construye cada año. Concluyen que debe haber formas mejores de hacer feliz a la población con la misma cantidad de dinero.

TABLA RESUMEN DE LOS ESTUDIOS DE CASO

Evento	Estudio	Principal resultado
Holanda-Bélgica (2018)	de Nooj et al. (2011)	Hay que recurrir a beneficios no cuantificables para que los beneficios superen los costes
Polonia-Ucrania (2012)	Humphreys y Prokopowicz (2007)	Los beneficios no alcanzarán los \$10.000 millones de coste.
Alemania (2006)	Preuss (2007)	Los efectos en gasto y empleo fueron mínimos

Inglaterra (1996)	Universidad de Liverpool	El impacto en términos de visitantes y empleo fue mínimo
Sudáfrica (2010)	Kuper y Szymanski (2012)	La construcción de los estadios tuvo un coste de oportunidad enorme

4. Costes y beneficios por etapas de los J.J.O.O.

4.1. Costes por etapas

En esta sección se detallan los costes por etapas, desde que surge la idea de optar a los Juegos Olímpicos (J.J.O.O.) hasta que desaparecen los costes años después de celebrados los juegos.

Etapa I.

Primeras conversaciones entre miembros del equipo de la alcaldía y asesores.

Estudios previos.

Coste de oportunidad (CO) por congelación preventiva de fondos y de recursos, como terrenos y edificios.

Primera estimación del presupuesto total y de los costes para la ciudad.

Decisión interna de organizar los JJOO.

Etapa II

Realización de estudios y proyectos específicos.

Aumento de personal para gestión de los proyectos y para buscar apoyos y financiación.

Costes de oportunidad (CO) por congelación de más fondos financieros y recursos como solares, por ejemplo.

Se hace pública la decisión de organizar los JJOO.

Es muy posible que el municipio no compute los costes de la etapa II en la contabilidad de los juegos y los diluya entre diversas partidas, como la de gastos de representación, y los múltiples apartados de institutos, fundaciones y empresas municipales.

Es habitual que la contabilidad municipal ignore los costes de oportunidad por importantes que sean, por lo que es de esperar que los juegos no sean una excepción.

Etapa III

Intensificación de contactos informales con los principales miembros del COI y el CO nacional y primeros contactos formales. Los costes necesarios para captar simpatizantes de calidad para la candidatura frente a los competidores, pueden ser importantes.

Búsqueda intensiva de fuentes de financiación: créditos, subvenciones, anticipos, transferencias internas, etc.

Preparación del proyecto de la candidatura.

Puja final en una subasta de Shubick generalizada -todos pagan su precio de reserva pero sólo uno gana la subasta- que incluye pagos laterales anticipados y *ex post*.

Celebración de la victoria, incluyendo los costes por molestias y vandalismo

Etapa IV

Formación de un equipo de trabajo en exclusiva para los JJOO que incluye empresas públicas y privadas, institutos, asesores de todo tipo, etc.

Han de contabilizarse también los costes por eventuales expropiaciones, costes que no siempre coincidirán con el importe de la indemnización. Asimismo es preciso tener en consideración a los importantes costes que surgen como consecuencia de cambios obligados de residencia o lugar de trabajo, distinguiendo los que son temporales de los definitivos.

Obras. Incluyen sobrecostes por singularidad, urgencias inaplazables, vandalismo, contaminación, congestión de tráfico, disminución de contactos económicos con la corona de la ciudad.

Se han de computar los costes de las obras que no se hubieran llevado a cabo sin los juegos. Los costes de las obras que se hubieran realizado en cualquier caso pero no en este año sino más adelante, son sólo los correspondientes al adelanto de la inversión.

Celebración JJOO. Incluyen los costes de seguridad, las ceremonias de inauguración y clausura, las atenciones a los medios de comunicación, los de atenciones protocolarias, por congestión y por vandalismo y otras molestias.

Etapa V

Esta etapa empieza en el momento que terminan los juegos y, como se han construido infraestructuras y estructuras sobredimensionadas, debería

prolongarse entre treinta y cincuenta años. No hace falta añadir que lo habitual es dar por finalizado el proyecto al terminar la etapa IV.

Caída de la inversión y el empleo durante unos años.

Adecuación de algunas instalaciones olímpicas para los usos cotidianos.

Sobrecoste por el mantenimiento de infraestructuras sobredimensionadas.

Infrautilización de instalaciones útiles sobredimensionadas y coste de oportunidad por las que sólo sirven en unos JJOO.

Pagos aplazados por los servicios informales recibidos.

4.2. Beneficios de los J.J.O.O.

Etapa IV

Cesión de derechos de retransmisión televisiva y publicidad.

Patrocinios.

Venta de entradas.

Beneficios debidos a las infraestructuras y estructuras que se han construido expresamente para los juegos. Han de computarse también los beneficios de las obras que se han adelantado debido a los juegos, durante este lapso de tiempo.

Promoción de la ciudad y del país.

Etapa V

Beneficios por el uso de las infraestructuras e instalaciones construidas con motivo de los juegos.

4.3. Evaluación *ex ante*, *in itinere* y *ex post*.

En una evaluación *ex ante*, se analiza la oportunidad de iniciar un proyecto. Cabe incluir los costes de las cinco etapas. Sin embargo, aunque sin juegos el coste de la etapa I no se produciría, surgirían otros de parecida cuantía, ya que todo ello tal vez forme parte del trabajo cotidiano en una gran ciudad. Deben incluirse pues los costes de las etapas II, III, IV y V.

En una evaluación *in itinere*, se cuestiona la conveniencia de proseguir con el proyecto. Ocurre que los costes irre recuperables –*sunk costs*– crecen a medida que avanza el proyecto y, como no deben tenerse en consideración para decidir si se prosigue o no con el proyecto, en tanto que los beneficios no se modifican, el proyecto aparece cada vez como más y más deseable. En consecuencia, cuanto más largas y costosas sean las etapas I y II mejor, si lo que se pretende es que el proyecto parezca rentable. Es posible que ya en la etapa III sea evidente que lo mejor sería abandonar el proyecto, por ejemplo porque es prácticamente seguro que no se conseguirá la adjudicación y sin embargo, el coste político puede desaconsejar el abandono del proyecto sin una lucha encarnizada. Adjudicados los juegos, todo cambia: huelgan evaluaciones porque el coste político de una posible renuncia es demasiado alto y el proyecto se ejecuta hasta el final al coste que sea. Por lo mismo, es de esperar que los costes de la última etapa no se tengan en consideración en modo alguno.

La evaluación *ex post* responde a la pregunta ¿cuál es el resultado del proyecto hasta ahora?, puede llevarse a cabo en cualquier momento y comprende todas las etapas desde el inicio hasta el momento que se toma como actual. Finalizado el proyecto la evaluación tiene en cuenta todos los costes y beneficios de la etapa la I a la V. Cabría la no inclusión de la etapa I en algunos casos concretos, pero nunca debería ignorarse la V ya que se trata de la etapa más larga y puede resultar extremadamente costosa.

Comentarios.

Es importante destacar que algunos importantes costes y beneficios de los juegos no desaparecen con éstos, sino que, por regla general, perduran muchos años después. Podría estimarse una duración del proyecto del orden de 30 o 50 años.

Con motivo de los juegos, es habitual que se acometan inversiones y se incurra en cuantiosos gastos que en rigor no son necesarios para los juegos pero que, por alguna razón, interesan a los organizadores.

Un tren de alta velocidad o un nuevo aeropuerto pueden ser interesantes para la ciudad y el país pero no siempre serán inversiones necesarias para organizar los J.J.O.O. Asimismo y por razones de seguridad, se puede complementar la fuerza policial y recurrir a los servicios del ejército de tierra, movilizar aviones de combate, organizar la defensa aérea de la zona olímpica con misiles tierra-aire y requerir la protección adicional de la marina de guerra. Sin embargo, es dudoso que deban contabilizarse como un gasto propio de los J.J.O.O. tanto los gastos claramente suntuarios como los que, de hecho, corresponden a otros proyectos.

5. La excepcionalidad de Barcelona 92

En este apartado valoramos qué tuvieron de excepcional los Juegos Olímpicos de Barcelona, analizando tres documentos ajenos (en algunos casos por ser previos a ésta) a la literatura que cuestiona los grandes acontecimientos deportivos. Nos referimos al Informe Cuyás, que en 1982 fue el primero en estudiar seriamente en el Ayuntamiento de Barcelona la conveniencia de organizar los juegos; y a los estudios de impacto económico del Gabinete de Programación⁷ del Ayuntamiento de Barcelona (1992) y de Brunet (2005). En cualquier caso, estos trabajos aportan información muy valiosa e ilustran cuánto tuvo de excepcional este gran evento.

⁷ El Gabinete de Programación del Ayuntamiento de Barcelona sí utilizó el Análisis Coste Beneficio para analizar proyectos parciales asociados a los JJOO, como la construcción de las “rondas” o vías de circunvalación.

Consideraciones socio-políticas del Informe Cuyàs

Un estudio encargado por el Ayuntamiento de Barcelona a Romà Cuyàs (que posteriormente sería Secretario de Estado para el Deporte en el gobierno presidido por Felipe González, que apoyó y co-financió la organización de los JJOO en Barcelona) evaluó positivamente la idoneidad, viabilidad y posibilidad de realizar unos Juegos Olímpicos en Barcelona.

El informe reflejaba que el proyecto podía suponer efectos externos positivos de naturaleza política, económica y social que trascendían de la propia organización de un evento deportivo. Hay que tener en cuenta que en 1982 España se encontraba en una fase de consolidación de un nuevo marco institucional que rompía con más de cuarenta años de dictadura y en la salida de las graves crisis económicas de los años 1970. Aunque la construcción de la sociedad democrática incluía el compromiso de prácticamente toda la sociedad española, el camino hacia el fortalecimiento de un sistema de libertades presentaba dificultades de tipo histórico, social, político y económico muy significativas. El proyecto de albergar unos Juegos Olímpicos en Barcelona fue concebido en buena medida como una herramienta para contribuir a la cohesión de la sociedad y de esta con sus élites políticas.

El proceso para presentar la candidatura de Barcelona fue diseñado sobre la base de conseguir el apoyo de la ciudadanía. Por todo esto, Barcelona'92 no buscaba sólo representar un proyecto de ciudad olímpica, sino que significaba un reto para vincular al conjunto de la sociedad barcelonesa, catalana y española; Cuyàs (1982)⁸ lo recogía de la siguiente manera *“(...) si buscásemos un proyecto para que se convirtiera en el objetivo de una comunidad, intentando que se adaptara lo mejor posible a sus capacidades, a sus necesidades, a sus ilusiones, tendríamos que inventarnos, si no existiese, el proyecto de los Juegos Olímpicos”*.

Uno de los elementos clave que se desprende de la documentación consultada (aunque no quede expresamente explicitado) fue el de considerar a los Juegos como una herramienta que ayudara a pasar la página gris que significaban las

⁸ Página 3.

cuatro décadas de gobierno militar en España. Barcelona'92 se veía como una oportunidad para la modernización del país y de la ciudad, y una aproximación a los estándares europeos, económicos y sociales.

Del documento de Cuyàs (1982) también se desprende que el proyecto olímpico se creía que podía representar un impulso económico muy significativo para Barcelona y su conurbación. La documentación habla de una oportunidad para mejorar las infraestructuras, especialmente las deportivas, y modernizar y transformar urbanísticamente una parte sustancial de la ciudad y su área metropolitana.

A pesar de esta voluntad, de la lectura del informe se desprende que existía un consenso para no construir ninguna infraestructura, servicio o equipamiento deportivo que no respondiera a un déficit real pendiente de cubrir. En este sentido, queda claro que la idea era proponer inversiones que no sólo se fijaran en la coyuntura del proyecto olímpico, sino que fueran proporcionadas, realistas y, en la medida de lo posible, que implicaran una clara mejora para el conjunto de la población; en este sentido Cuyàs⁹ (1982) exponía que *“(...) ahora la economía española, y presumiblemente durante los próximos años tampoco, no permite hacer inversiones de imagen, no directamente productivas ni necesarias. La utilidad y la rentabilidad de las inversiones que conlleven claras mejoras económicas o sociales es requisito indispensable para establecer la viabilidad o la improcedencia del proyecto”*.

La viabilidad económica del proyecto estuvo condicionada por objetivos no estrictamente deportivos. Como se ha comentado anteriormente, una parte sustancial de las implicaciones que debían derivarse del evento olímpico era la de impulsar y favorecer la cohesión económica, territorial y social. En este sentido, una de las disyuntivas pasó por considerar qué tipo de modelo de olimpiadas era el más idóneo para alcanzar esos objetivos, si el de Múnich (1972) o el de Los Ángeles (1984). El modelo muniqués concentraba toda la actividad deportiva en una única sede, mientras que el de la ciudad californiana significaba una cierta dispersión

⁹ Páginas 14-15

territorial. Cuyàs¹⁰ (1982) exponía que *“(…) desde un punto de vista deportivo y de organización no existe ninguna preferencia objetiva a favor de una u otra fórmula; pero en cambio es fundamental tanto para la diferencia de infraestructuras urbanas que hacen falta en uno u otro caso; como porque el modelo escogido determinaría el programa de equipamientos”*.

El proyecto finalmente consideró más adecuado el modelo de la ciudad californiana. Propuso la incorporación de las ciudades del área metropolitana y sugirió incorporar localidades catalanas (e incluso de fuera de Cataluña) no situadas estrictamente en los alrededores de Barcelona. Pero a su vez dejó constancia de que un eventual mayor coste de las infraestructuras no debería de ser imputado en su totalidad al proyecto olímpico. El estudio argumentaba que en algunos territorios había necesidades perentorias a ser cubiertas con independencia de la realización de los Juegos Olímpicos.

El estudio de Cuyàs (1982) también hizo hincapié en las habilidades históricas de la ciudad de Barcelona para organizar grandes eventos internacionales, así como el impacto que tuvieron en el desarrollo y transformación de la ciudad. En el informe puso como ejemplo las Exposiciones Universales de 1.888 y 1.929. A partir de los datos históricos, el trabajo situó este tipo de eventos como estrategia válida para transformar urbanísticamente la ciudad y cohesionarla alrededor de un proyecto colectivo que favoreciera su impulso económico.

El proyecto olímpico presentado por Cuyàs (1982) estaba pensado y diseñado para que los Juegos dejaran una profunda huella en la historia de la ciudad y favorecieran un cambio estructural; por eso, gran parte de las reflexiones y actuaciones propuestas tendían hacia una visión de largo plazo.

Por ejemplo, una de las ideas fuerza del proyecto era la promoción del deporte, no sólo como elemento de potenciación del espíritu olímpico, sino que lo presentaba como una nueva actividad de dinamización económica que fuera más allá de la promoción y celebración de los Juegos.

¹⁰ Páginas 16-17

Por lo que se refiere a las posibilidades reales de conseguir la organización de los Juegos Olímpicos de 1992 el informe consideraba alguna de las variables más significativas que podían contribuir a hacer ganadora la ciudad de Barcelona, entre las que destacaba: la alternancia continental, el hecho que España nunca hubiera acogido unos Juegos Olímpicos, que en 1992 se iba a conmemorar el quinto centenario del descubrimiento de América, que Juan Antonio Samaranch (un barcelonés) fuese el presidente del Comité Olímpico Internacional y méritos intrínsecos a Barcelona (ciudad mediterránea, de tradición deportiva, con un gran potencial cultural y artístico y de dilatada tradición turística).

Consideraciones económicas del Informe Cuyàs

En materia económica, el informe también realizó una primera aproximación al coste de la organización de unos Juegos Olímpicos en Barcelona. La idea inicial era la de incluir 26 grandes disciplinas deportivas, que según el estudio necesitarían 32 instalaciones deportivas (finalmente fueron 35, ver anexo).

Se estimó el coste de la construcción de estas instalaciones en 24.083 millones de pesetas, pero la adecuación y urbanización del entorno podía hacer incrementar este importe inicial a 50.000 millones, a los que, según el informe, debería añadirse 15.000 millones en instalaciones complementarias y otros 20.000 millones para la Ciudad Olímpica. Todo ello arrojaba una cifra inicial de 85.000 millones de pesetas. Para rebajar sustancialmente esa cantidad, el informe propuso aprovechar la infraestructura existente y diseñar una distribución territorial de las actividades olímpicas en base a criterios racionales y funcionales que permitieran rebajar el coste global de las instalaciones hasta los 39.982 millones de pesetas.

El informe señaló que si bien en materia de infraestructura deportiva y hotelera Barcelona se encontraba razonablemente bien preparada consideraba que *“(…) para una adecuada y racional capacidad de desarrollo y de calidad de vida, Barcelona y el conjunto de su área metropolitana necesita vitalmente terminar diversos proyectos y programas de actuación urbanística y de comunicaciones y ejecutar nuevas; en caso contrario, la calidad de vida del área metropolitana se*

*degradará aún más*¹¹". Esto significaba que, aparte del coste específico de la organización del evento era necesario incurrir en otras inversiones que permitieran un adecuado funcionamiento de los Juegos y, a su vez, tuvieran un impacto que trascendiera y contribuyera al impulso económico y de bienestar en el largo plazo.

En materia de infraestructuras, el estudio consideraba y estimaba económicamente las más relevantes y necesarias: autovía del margen derecho del Llobregat (5.100 millones de pesetas), vía alternativa a la Meridiana (4.900 millones), vía margen derecho del río Besós (5.100 millones), túnel de Vallvidrera y conexiones con Sant Cugat, Rubí y Terrassa (9.000 millones con coste adicional posible de 2.600 millones), el eje Barcelona - Manresa (850 millones), conexión Maresme - Delta del Llobregat (16.600 millones), Túnel de la Rovira y enlace con los cinturones de circunvalación (1.800 millones), transformación Diagonal - Poble Nou (3.200 millones), vía cornisa Collserola - Vallés (950 millones), anillo de circunvalación ferroviaria (200 millones), plan de reestructuración del tren de cercanías (4.154 millones), acceso ferroviario a Montjuïc (1.500 millones) y ampliación de la red de Metro (11.289 millones). Por lo que refiere a la mejora y ampliación del aeropuerto de Barcelona el estudio no concretó ninguna cantidad porque, aunque presentó diferentes escenarios para mejorar las conexiones aeroportuarias, no se decantó específicamente por ninguna.

El estudio económico también advirtió que este tipo de eventos eran intrínsecamente deficitarios, y lo ilustró con datos de las Exposiciones Universales de 1.988 y 1.929 y con los juegos olímpicos de Roma (1960), Montreal (1976) y Moscú¹² (1980), y señaló que una parte sustancial de la financiación de los juegos se realizó con recursos de las Administraciones Públicas.

En materia de financiación, el estudio de Cuyàs (1982) recogió como innovación la financiación de los juegos de Los Ángeles (1984), donde se incorporó el capital

¹¹ Pagina 63.

¹² Para el caso de la ciudad rusa, los datos presentan un equilibrio presupuestario pero la particularidad del sistema político y económico en esos años no permite incluir el caso de Moscú en el análisis comparativo.

privado y el concepto “patrocinio”, así como un incremento significativo de los derechos televisivos en las fuentes de financiamiento. A pesar de eso, el informe concluyó que “(...) *no se puede plantear la financiación de los Juegos como en Los Ángeles, puesto que el nivel de instalaciones e infraestructuras no es comparable, ni las corporaciones privadas susceptibles de hacer grandes aportaciones económicas son aquí tan numerosas como para representar auténticas instituciones (...¹³)*”. A pesar de ello, el autor sugirió explorar las fórmulas innovadoras como las que presentaba la ciudad californiana.

El proyecto propuso separar las necesidades de financiación en dos categorías: instalaciones e infraestructuras. Aunque admitió que los dos conceptos tendrían que financiarse esencialmente a cargo del presupuesto público sostuvo que, mientras que las instalaciones deportivas no podían dejar de hacerse, las infraestructuras si bien las consideraba convenientes no las calificaba como imprescindibles.

A juicio de Cuyàs, la financiación de la organización de los Juegos debía ir a cargo de los rendimientos que generasen las propias Olimpíadas, es decir, de los ingresos atípicos (licencias, merchandising...) así como de la contribución de la administración pública. El informe sugería una fórmula de financiación para las administraciones públicas que no generaran una carga excesivamente onerosa. Proponía que la inversión de la Generalitat de Catalunya para el período 1982-1992 se ajustase en base a la media de la inversión por habitante que realizaba esta administración para el conjunto de Catalunya. El estudio estimaba que esa fórmula supondría alrededor de 575.000 millones de pesetas, proponía el mismo ejercicio para el gobierno español, cosa que podía representar alrededor de 600.000 millones de pesetas. Por lo que se refiere a la administración local, el estudio planteaba distintos escenarios en función de diversos parámetros económicos y estimaba la capacidad de endeudamiento entre 87.754 y 102.476 millones de pesetas.

¹³ Pagina 83.

La parte económica del informe concluía de la siguiente manera *“si admitiésemos que el coste aproximado de las instalaciones deportivas que evaluamos asciende a 18.091 millones de pesetas puede ser pagado por la rubrica “Financiación de la propia organización” y que la ciudad olímpica puede ser financiada por la inversión privada, quedaría por pagar, con cargo a la inversión publica global, los costes de equipamientos de las instalaciones deportivas, evaluadas en 21.891 millones de pesetas, y las infraestructuras descritas (sin el aeropuerto) con un coste orientativo de 72.704 millones, haría un total de 94.595 millones de pesetas y representaría entre un 13 y un 17% de la inversión global”*. El informe consideraba que estos porcentajes podían ser asumidos por la Administración sin agravar la presión fiscal del ciudadano ni necesitar contribuciones especiales por parte del gobierno central.

Los Juegos Olímpicos de Barcelona en 1992 son considerados casi universalmente un gran éxito. Barcelona había sido candidata a albergar unos Juegos con anterioridad en 1936, cuando fueron asignados a Berlín, y disponía ya de un Estadio Olímpico, que estaba en ruinas cuando decidió construirse uno nuevo en el mismo sitio (la montaña de Montjuic) para los Juegos de 1992. Era un viejo “sueño” para la ciudad (y a los sueños no se les pregunta el coste). Cuando Barcelona venció a las otras candidatas, en Octubre de 1986, Barcelona hacía poco que había emergido de 40 años de una dictadura militar centralizada, y estaba por detrás de Madrid en términos de infraestructura pública. Alrededor de los Juegos, la ciudad experimentó una transformación urbanística muy importante, especialmente en lo que respecta a la transformación de la fachada marítima de la ciudad y la montaña de Montjuic. Antes de los Juegos Olímpicos Barcelona no era un destino turístico importante, a pesar de disponer de activos turísticos con un gran potencial. Los turistas solían alojarse en la Costa Brava y acudían a Barcelona por el día para una breve visita (habitualmente para presenciar una corrida de toros). Un muro de vías de ferrocarril separaba el núcleo urbano del mar, en el área donde se ubicó la Villa Olímpica, que hoy es un barrio más de residencias privadas. Se construyeron nuevas infraestructuras públicas y privadas: un nuevo anillo de circunvalación (las rondas), torres de telecomunicaciones, nuevas infraestructuras de alcantarillado, docenas de nuevos hoteles.

Después de los Juegos, la ciudad experimentó un boom turístico. Sin embargo, los turistas visitan sobre todo atracciones que ya existían antes de los Juegos (Ramblas, edificios de Gaudí, Nou Camp). Ello sugiere que quizás el mismo objetivo de transformar Barcelona en un destino turístico (que no todo el mundo considera que sea un “bien”), se podía haber conseguido por medios más económicos (en términos coste-beneficio debe considerarse siempre cuál es la alternativa).

Los Juegos Olímpicos sirvieron sin duda para reducir la incertidumbre y facilitar la coordinación entre distintos niveles de gobierno, pocos años después de la instauración de un estado autonómico y en pleno proceso de integración de España en la Comunidad Europea.

En el terreno deportivo, España pasó de ganar 2 o 3 medallas en los Juegos Olímpicos anteriores a 17 medallas (incluyendo la medalla de oro en fútbol), iniciándose lo que sería un boom de éxitos españoles en el deporte profesional internacional en las siguientes dos décadas que ha alcanzado al ciclismo, tenis, baloncesto, fútbol y otros deportes, coincidiendo a principios del Siglo XXI con el crecimiento y posterior explosión de una enorme burbuja especulativa.

Los juegos dejaron un legado de instalaciones deportivas (ver anexo), aunque las dos instalaciones nuevas más emblemáticas no tienen hoy día un uso regular (el estadio olímpico y el Palau Sant Jordi, ubicados en la montaña de Montjuïc). El equipo de fútbol del RCD Espanyol alquiló el estadio de Montjuïc durante unos años (1997-2009; sólo una o dos veces al año los partidos del Espanyol consiguieron llenar el estadio), pero en 2009 construyó un nuevo estadio en Cornellà-El Prat y desde entonces no hay un uso regular del estadio olímpico.

Los Juegos fueron enormemente populares e implicaron la movilización de alrededor de 100.000 voluntarios. El alcalde de la ciudad cuando se consiguió la nominación olímpica y durante los Juegos, Pasqual Maragall, se convirtió en el político catalán más popular de la historia, y años más tarde sería en 2003 Presidente de la Generalitat de Catalunya, rompiendo la hegemonía del nacionalismo conservador por vez primera desde la restauración de la autonomía en 1980.

De acuerdo con datos del Gabinete de Programación (1992) del Ayuntamiento de Barcelona sobre el impacto directo e indirecto de los Juegos, el impacto total (estimado mediante el modelo MOISES de equilibrio general aplicado utilizado por el Ministerio de Economía del Gobierno español) entre 1987 y 1992 fue del 0.9% del PIB de la economía española. El 32% de este impacto fue consumo directo e inversión como resultado de los juegos (alcanzando los 913.811,8 millones de pesetas, de los que aproximadamente un 70% fue costeado por el sector público, multiplicando aproximadamente por seis lo que había pronosticado el Informe Cuyàs; las cifras que ofrece Brunet, 2005, son parecidas a las del Gabinete de Programación), siendo el resto resultado de impactos indirectos. En ausencia de los Juegos Olímpicos, el 0.9% mencionado por el Gabinete de Programación presumiblemente hubiera ido hacia otras actividades.

La que fue responsable de finanzas del Ayuntamiento de Barcelona durante los Juegos Olímpicos y en la etapa posterior, Pilar Solans, explica en una entrevista de Mayo de 2012¹⁴ la gravedad de los problemas financieros que afectaban a la ciudad de Barcelona justo antes de la celebración de los Juegos. En 1991 Barcelona tuvo grandes dificultades para colocar emisiones de deuda y el gobierno español comunicó a los bancos que no respaldaba la deuda de los ayuntamientos con problemas. Pero el proyecto olímpico “no se podía detener porque era un compromiso internacional”. Tras las elecciones municipales de junio de 1991 se profesionalizó el equipo financiero del Ayuntamiento, y se articuló un plan de financiación que implicó el recurso a mercados financieros de todo el mundo, y que culminó con una exitosa colocación de deuda en los Estados Unidos en 1995. A partir de entonces, el coste de la deuda para Barcelona se consiguió reducir.

Los datos del Gabinete de Programación del Ayuntamiento de Barcelona y de Brunet (2005) constituyen una medida del tamaño de los flujos monetarios, no de los costes y beneficios sociales (no existe todavía un análisis coste-beneficio completo de los Juegos Olímpicos de Barcelona).

¹⁴ La entrevista se puede ver en <http://www.xiptv.cat/les-dones-savies/capitol/pilar-solans>

6. Conclusiones

Los Juegos Olímpicos de Barcelona fueron excepcionales en una serie de sentidos:

-Posibilidad única de coordinación (catalizador, punto focal: lástima que no existan mecanismos de coordinación para políticas con un mayor potencial de impacto sobre el bienestar a largo plazo, como la educación o la innovación) entre administraciones en un contexto institucional complejo: J.A. Samaranch, un ciudadano barcelonés, era presidente del COI, Narcís Serra, ex alcalde de Barcelona, era primero ministro de defensa y después vice-presidente en el gobierno español...).

-Ausencia de “trade-off” entre necesidades de infraestructuras y déficits organizativos, problema que suele afectar a los países en vías de desarrollo (grandes déficits de infraestructuras, poca capacidad organizativa).

-Buena gestión (descrita en Ajuntament de Barcelona, 1992) y ausencia de corrupción.

-Momento histórico tras el franquismo, grandes déficits infraestructurales acumulados y probable existencia de factores latentes ociosos que permitían actuar al multiplicador keynesiano, activos turísticos infra-explotados (arquitectura, playas, clima) y conveniencia de un proyecto de cohesión colectiva.

Estas características excepcionales es difícil que se repitan simultáneamente en otro gran acontecimiento deportivo.

Por otro lado, Barcelona 92 no fue ajena a problemas graves que aquejan a todos los grandes acontecimientos deportivos: costes sociales muy elevados y habitualmente infravalorados que van escalando progresivamente, beneficios difíciles de cuantificar y habitualmente exagerados, agudos problemas de deuda que envuelven la financiación de unos juegos, y el legado de instalaciones deportivas caras sin un uso regular.

Ello nos hace pensar que otros grandes acontecimientos (como los juegos olímpicos de invierno para Barcelona o los de verano para Madrid), que no

disfrutarán de las circunstancias excepcionales que rodearon a Barcelona 92, deberían, a la luz de esta experiencia, y de la literatura reciente sobre valoración social de grandes mega-eventos deportivos, replantearse. Un análisis coste beneficio social ex ante completo de carácter independiente y profesional puede ayudar a tomar decisiones informadas al respecto.

Doce años después de los Juegos, tuvo lugar otro gran acontecimiento “catalizador” en Barcelona, el Fórum Universal de las Culturas 2004, que fue un fracaso popular y económico. Ello no impide que Barcelona esté en la actualidad impulsando una candidatura junto con la región pirenaica para organizar unos juegos olímpicos de invierno. Por otro lado, Madrid sigue presentándose candidata a albergar unos juegos olímpicos, la última vez a los de 2020 (a pesar de que Roma retiró su candidatura al considerar el gobierno italiano presidido por Mario Monti que el coste de organizar unos Juegos Olímpicos era excesivo teniendo en cuenta las dificultades presupuestarias que atravesaba el país). Finalmente, España hasta 2012 tiene dos grandes premios de Fórmula 1, lo cuál se suma a las numerosas muestras que ilustran el mito de que organizar grandes eventos en España, especialmente deportivos, es algo deseable per se, como si cualquiera de estos eventos pudiera replicar el éxito de Barcelona'92, sin que se entienda que este evento estuvo rodeado de una gran excepcionalidad (y aún así sus costes han sido infravalorados y sus beneficios exagerados).

Muchos estudios ex ante y ex post son encargados por agentes con un interés creado en ofrecer una imagen positiva de los eventos, lo que debería suscitar dudas sobre la objetividad y calidad de los resultados.

A la vista de las dudas que la investigación reciente proyecta sobre la organización de grandes eventos deportivos, cabe preguntarse si la economía del bienestar (la rama de la economía que analiza las justificaciones –sobre todo en términos de eficiencia- para la intervención pública en la economía) permite encontrar alguna justificación para la celebración de este tipo de actos. Por supuesto, la práctica deportiva, las inversiones que reducen la congestión del tráfico, las necesidades de coordinación (entre niveles distintos de gobierno y entre el sector público y el sector privado), y la inversión en bienes públicos urbanos pueden justificar el

empleo de dinero público. Pero es el coste de oportunidad de los fondos públicos lo que debe medirse bien para saber si los beneficios sociales conseguidos justifican incurrir dichos costes. Ningún estudio hasta la fecha ha calculado el coste de oportunidad de los fondos públicos empleados en Barcelona'92. Algunos estudios de impacto parecen incluso argumentar que todas las inversiones no vinculadas a la organización de los juegos en sí, sino que perduran más allá de estos, no deben considerarse un coste a minimizar, sino algo a maximizar legítimamente.

La felicidad colectiva que parece que acompaña a los grandes acontecimientos deportivos según las encuestas puede entenderse como una forma de felicidad que entra en la función de utilidad individual a modo de bienes hipercolectivos (aquellos cuyo consumo aumenta la utilidad de forma más que proporcional al número de personas que los consumen simultáneamente). Cabe preguntarse sin embargo si la afición a menudo adictiva que acompaña al espectáculo deportivo debe tener el mismo rango en las decisiones públicas que las preferencias relativas a bienes más fundamentales para el bienestar a largo plazo de una sociedad al contribuir a la productividad y al crecimiento a largo plazo, como la educación, la cultura, la innovación...

REFERENCIAS

- Ajuntament de Barcelona (1992), *Barcelona Olympic Games: a successful example of project management*.
- Baade, R. (1996), Professional Sports as Catalysts for Metropolitan Economic Development, *Journal of Urban Affairs*, 18(1): 1-17.
- Baade, R.A.; Matheson, V.A. (2004), The quest for the cup: Assessing the economic impact of the World Cup, *Regional Studies*, 38: 343-354.
- Brunet, F. (2005), The Economic Impact of the Barcelona Olympic Games, 1986-2004, Centre d'Estudis Olímpics.
- Cuyás i Sol, Romà (1982), Projecte Jocs Olímpics Barcelona 1992 (*Primeres aproximacions*), *documento no publicado del Ayuntamiento de Barcelona*
- de Nooj, M.; van den Berg, M.; Koopmans, C. (2011), Bread or Games? A Social Cost-Benefit Analysis of the World Cup Bid of the Netherlands and the Winning Russian Bid, *Journal of Sports Economics*, en prensa.
- Flyvbjerg, B.; Bruzelius, N; Werner Rothengatter, W. (2007), *Megaprojects and Risk: an anatomy of ambition*, Cambridge University Press.
- Frank, R.H. (2011), *The Darwin Economy*, Princeton University Press.
- Gabinete de Programación (1992), *El impacto económico de los Juegos Olímpicos de Barcelona'92*, Ayuntamiento de Barcelona
- Humphreys, B.R.; Prokopowicz, S. (2007), Assessing the impact of sports mega-events in transition economies: EURO 2012 in Poland and Ukraine, *International Journal of Sport Management and Marketing*, 2(5-6): 496-509.
- Kleven, H.; Landais, C.; Saez, E. (2010), Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market, NBER Working Paper 16545.
- Kuper, S.; Szymanski, S. (2012), *Soccernomics*, 2ª edición.

-Madden, JR. (2006), Economic and Fiscal Impacts of Mega Sporting Events: a General Equilibrium Assessment, *Public Finance and Management*, 6(3): 346-394.

-Maennig, W.; Zimbalist, A. (2012), *International Handbook On The Economics Of Mega Sporting Events*, Edward Elgar.

-Preuss, H. (2007), FIFA World Cup 2006 and its legacy on tourism, *Trends and Issues in Global Tourism*, Part 3, 83-102.

-Siegfried, J.; Zimbalist, A. (2000), The Economics of Sports Facilities and Their Communities, *Journal of Economic Perspectives*, 14(3): 95-114.

ANEXO

Instalaciones vinculadas al proyecto olímpico Barcelona' 1992:

Estadio de fútbol del Camp Nou, que fue remodelado para los JJOO, en uso por el FC Barcelona, su propietario.

Campo Olímpico de Tiro con Arco (Barcelona); Instalación temporal, adecuada para su uso posterior, en uso.

Campo de Tiro Olímpico de Mollet; construcción expresa, en uso por la administración.

Canal Olímpico de Cataluña; construcción expresa, en uso por la administración.

Centro Municipal de Tenis Vall d'Hebron; ampliación - construcción expresa, en uso.

Club Hípico El Montanyà; construcción expresa, un club hípico sin actividad.

Estadio Olímpico de Tarrasa; construcción expresa, en uso.

Instituto Nacional de Educación Física de Cataluña (Barcelona); construcción expresa, en uso por la administración.

Lago de Bañolas, acondicionamiento.

Estadio Olímpico Lluís Companys; construcción expresa, sin actividad regular, gestionado por una empresa municipal.

Nova Creu Alta, acondicionamiento, en uso.

Pabellón Olímpico de Badalona; construcción expresa, en uso por la administración.

Pabellón de los Países Catalanes (Badalona), acondicionamiento, en uso.

Palau Blaugrana, acondicionamiento, en uso por el FC Barcelona, su propietario.

Palacio de los Deportes de Barcelona, acondicionamiento, en uso por la administración pero sin actividad regular.

Palacio de Deportes de Granollers; construcción expresa, en uso por la administración.

Palacio de la Metalurgia, remodelación, en uso empresas privadas

Palau Sant Jordi construcción expresa, en uso por la administración pero sin actividad regular.

Parque Olímpico del Segre; construcción expresa, en uso por la administración.

Polideportivo Municipal de la España Industrial; construcción expresa, en uso por la administración.

Complejo Deportivo Municipal Mar Bella; construcción expresa, en uso por la administración.

Pabellón de la Vall d'Hebron construcción expresa, en uso por la administración.

Piscina Municipal de Montjuic; ampliación y remodelación, en uso por la administración.

Piscinas Bernat Picornell; ampliación y remodelación, en uso por la administración.

Polideportivo Estación del Norte; ampliación y remodelación, en uso por la administración.

Puerto Olímpico de Barcelona; construcción expresa, en uso por la administración.

Velódromo de Horta; ampliación y remodelación, en uso por la administración pero sin actividad regular y en muy mal estado.

En total se dispuso de 35 instalaciones deportivas para albergar las competiciones. La ciudad de Barcelona contó con 19 instalaciones divididas en cuatro áreas olímpicas: Montjuïc, Parque de Mar, Diagonal y Valle de Hebrón. Además se eligieron otras 15 ciudades como subsedes de estos Juegos Olímpicos.

Barcelona ciudad

Área olímpica de Montjuïc

El llamado Anillo Olímpico:

1. Estadio Olímpico de Montjuïc – Atletismo, ceremonias de apertura y de clausura.
2. Palau Sant Jordi – Gimnasia artística y fases finales de voleibol y balonmano.
3. Piscinas Bernat Picornell – Natación, natación sincronizada y final de waterpolo.
4. INEFC – Lucha.

Las instalaciones de la Feria de Barcelona vieron las competiciones de:

5. Palacio de los Deportes de Barcelona – Gimnasia rítmica y voleibol.
6. Palacio de la Metalurgia – Esgrima y pruebas de esgrima del pentatlón moderno.

Y en zonas aledañas se encontraron otras dos instalaciones:

7. Piscina de Montjuïc – Saltos y waterpolo.
8. Pabellón de la España Industrial – Halterofilia.

Además de contar con un circuito en la Zona Franca para las pruebas de marcha atlética de 20 y 50 km masculinos y 10 km femenino.

Área olímpica de Parque de Mar

Ubicada en el distrito de San Martín, albergó la Villa Olímpica, el Puerto Olímpico y tres instalaciones más:

9. Puerto Olímpico – Vela.
10. Pabellón de la Mar Bella – Bádminton.
11. Polideportivo Estación del Norte – Tenis de mesa.

Área olímpica de Diagonal

Ubicada en la parte suroeste de la ciudad, la más alta, a lo largo de la Avinguda Diagonal se contaba ya con cuatro instalaciones construidas:

12. Camp Nou – Fútbol.

13. Palau Blaugrana – Judo, taekwondo (deporte de exhibición) y final de hockey sobre patines (deporte de exhibición).

14. Estadio de Sarriá – Fútbol.

15. Real Club de Polo – Hípica y pentatlón moderno (competiciones de salto ecuestre).

Área olímpica de Vall d'Hebron

Ubicada al norte de la ciudad, en el distrito de Horta-Guinardó, fue sede de cuatro deportes olímpicos:

16. Velódromo de Horta – Ciclismo en pista.

17. Campo Olímpico de Tiro con Arco – Tiro con arco.

18. Pabellón del Valle de Hebrón – Voleibol y Pelota vasca (deporte de exhibición).

19. Centro Municipal de Tenis Valle de Hebrón – Tenis.

Otras sedes

1. Badalona (Palacio Municipal de Deportes de Badalona) – Baloncesto.

2. Badalona (Pabellón de los Países Catalanes) – Boxeo.

3. Granollers (Palacio de Deportes de Granollers) – Balonmano.

4. Bañolas (Lago de Bañolas) – Remo.

5. Mollet del Vallés (Campo de Tiro Olímpico de Mollet) – Tiro olímpico.

8. San Sadurní de Noya (circuito ciclista) – Ciclismo en ruta - Hockey sobre patines.

9. Hospitalet de Llobregat (Estadio de Béisbol de Llobregat) – Béisbol.
10. Viladecans (Estadio de Béisbol de Viladecans – Béisbol.
11. Castelfels (Canal Olímpico de Castelfels) – Piragüismo en aguas tranquilas.
12. Seo de Urgel (Parque Olímpico del Segre) – Piragüismo (eslalom).
13. Seva (Club Hípico El Montanyà) – Hípica (doma y concurso completo).
14. Montmeló (Circuito de Cataluña) – Ciclismo (100 km contrarreloj por equipos).
15. Zaragoza (Estadio La Romareda) – Fútbol.
16. Valencia (Estadio Luis Casanova) – Fútbol.
17. Sabadell (Estadio de la Nova Creu Alta) - Fútbol.
18. Tarrasa (Estadio olímpico) - Hockey sobre hierba.

La maratón se realizó en un circuito mitad urbano y mitad rural que partió de Mataró y recorrió la costa mediterránea para entrar a la ciudad de Badalona. En su trayecto urbano pasó por los sitios emblemáticos de la capital catalana: la Sagrada Familia, el Paseo de Gracia, la Plaza de Cataluña, Las Ramblas, el Paseo de Colón, la Avenida del Paralelo y la Plaza de España, para llegar finalmente al Estadio Olímpico.

También se jugó parte de la pelota vasca (deporte de exhibición), en el Frontón Colón de las Ramblas y la fase previa del hockey sobre patines (exhibición), en Reus, San Sadurní y Vic.

CÀTEDRA PASQUAL MARAGALL D'ECONOMIA I TERRITORI

COL·LECCIÓ DE DOCUMENTS DE TREBALL



Entitat col·laboradora:

