

¿Quién gana más en el deporte?

Importante. La dinámica del deporte presenta desafíos en la definición de salarios del sector.



RAÚL ROSALES ZAVALETA
Director de la Escuela de
Administración y Negocios del
Deporte en la UPC

“Creo que un gerente general en una federación deportiva debería ser el que más gana, porque así se maneja en cualquier empresa de otro sector”.

Con esta frase, una persona que había estado a cargo de una federación nacional cerraba su argumentación, con la que detallaba las múltiples funciones que desempeñaba: coordinación institucional dentro y fuera de su deporte, manejo de la relación con auspiciadores, el trato con el jefe de la unidad técnica, entre otras obligaciones.

La afirmación, que buscaba ser normativa y pretendía definir cómo deberían ser las cosas, chocaba con una du-

ra realidad. Y es que en el deporte, la definición de salarios no se da necesariamente tomando como referencia la estructura organizacional, sino el aporte que cada persona le da a la institución.

En este sentido se dan situaciones en las que algunos jugadores de fútbol, que jerárquicamente están en un segundo o tercer nivel organizacional, tienen una remuneración mayor a la de aquel que está en los niveles superiores.

Esta situación, que se presenta en el fútbol, también se puede notar en otros deportes colectivos, así como en otras industrias, como la artística, por ejemplo.

Así es que, si busca tener alguna posición gerencial en el deporte, debe tener presente que no necesariamente tendrá un mayor ingreso económico, pero sin duda su aporte será muy valorado.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.

