



Jordi Bacaria

Director, CIDOB

¿Cuándo en la historia de los juegos olímpicos modernos, la economía ha empezado a tener más importancia que los nobles ideales o la geopolítica? Hay que preguntarse en qué momento, además de la competición por el deporte y el prestigio de las marcas y medallas, ha cobrado importancia la rivalidad pura y dura del mundo de los negocios asociados al evento. Y a partir de cuándo la economía de las ciudades o de los estados implicados ha encontrado en la organización de los juegos una palanca para estimular la inversión, el crecimiento y el empleo. Otra pregunta es también ¿cómo se ha dado la transición desde el entusiasmo ciudadano por el evento y el hecho de sentirse partícipes del mismo –sin formar parte del cuerpo de los deportistas– hasta ser motivo de fuertes críticas y movimientos sociales en contra? En definitiva, cómo y cuándo la economía con sus impactos positivos y negativos ha ocupado el lugar predominante de los juegos olímpicos y por qué.

Resulta difícil establecer un criterio secuencial, porque en algunos casos se ha producido una eclosión de varios elementos a la vez. Pero, sin duda, es bajo la presidencia de Juan Antonio Samaranch del Comité Olímpico Internacional (1980-2001) cuando se inicia una nueva etapa de renacimiento del prestigio de los juegos. Con la celebración de estos en Los Ángeles en 1984, se incorpora al evento el mundo de la televisión y el patrocinio comercial, que revoluciona la economía de los juegos y en particular de la financiación de los costes asociados a su organización. Desde la Barcelona olímpica en 1992, se analiza este caso como un ejemplo de modelo de renovación urbana y de financiación de infraestructuras ligado a un proyecto estratégico de ciudad, con un fuerte impacto económico en el ámbito local y metropolitano. Pero no todos los casos desde entonces han sido de éxito. La deuda de los Juegos de Atenas de 2004, por ejemplo, todavía se sigue pagando, siendo uno de los factores añadidos de la crisis de la deuda griega al solaparse en poco tiempo con los efectos de la Gran Recesión de 2008.

En general, se puede hablar de una «resaca económica» de los juegos basados en estos modelos de expansión urbana y fuerte endeudamiento. Esta, en algunos casos, ha producido depresiones en la economía local después de un período de fuerte crecimiento del sector de la construcción

y del estímulo de la demanda de corto plazo asociada a los flujos de personas y turismo. Ni Barcelona post 92 se libró de tal resaca, aun cuando a largo plazo ha podido compensarlo por el factor de atracción de turismo. En todos los casos, la intensidad de la recesión ha dependido del tamaño de la economía nacional y de su capacidad de absorber el impacto negativo a corto plazo. No es lo mismo la economía de Beijing en el contexto de China que el de Atenas en el contexto de Grecia. Tampoco lo es el impacto de la economía nacional en relación con la economía internacional en la generación de impactos de crecimiento mundiales, como ha sido el caso de Beijing antes de las Olimpiadas de 2008, año que coincide (casualmente) con el inicio de la Gran Recesión. Si bien estudios económicos apuntan en general como efecto de los juegos un crecimiento de entre el 0,7% y el 1,5% del PIB, habría que considerar si ello se compensa con la posible recesión posterior.

El impacto económico negativo también puede ir asociado a la creación de «elefantes blancos» o grandes obras de infraestructura posteriormente infrutilizadas, como el Estadio Nacional de Beijing –conocido como el «nido del pájaro»–, que solo ha tenido cinco eventos desde su inauguración en 2008. Los «elefantes blancos» estimulan la demanda en el período de construcción; sin embargo, estas infraestructuras no producen a largo plazo el rendimiento necesario para la devolución de la deuda que les va asociada.

También otros juegos, como los de Londres en 2012 o en los de Atlanta en 1996 –sea porque tuvieron lugar cuatro años después de juegos de gran impacto (Beijing y Barcelona, respectivamente), sea porque su período de demanda ha coincidido con momentos de depresión económica, o porque la inversión ha sido baja (Sídney 2000) no han sufrido los mismo impactos que los Juegos que se han preparado y coincidido durante un período de expansión y por lo tanto procíclico que ha acen tuado el efecto burbuja.

Dado que el período de inversión relacionada con los juegos olímpicos es, por lo general, de unos seis años, se puede hablar de un crecimiento sostenido y anual durante el período de inversión. El caso de Beijing desde 2002 a 2008 es muy explícito: la tasa de crecimiento económico urbano anual fue del 12,6% en seis años –un 1,3% más que entre 1997 y 2001. Además, en 2008 se alcanzaron los 6.210 dólares de PIB per cápita de los residentes –casi el doble de 2001– y tal aumento se consiguió en solo dos años.

La inversión en infraestructura de los Juegos Olímpicos en Beijing alcanzó el record de toda la generada en los juegos que tuvieron lugar entre 1992 y 2012 (sin considerar los juegos de invierno). Beijing (2008) llegó a invertir unos 14 mil millones (billions) de dólares, Londres (2012) 13,7 mil millones, Barcelona (1992) unos 8 mil millones y Sydney (2000) unos 3 mil millones. Lo más significativo (aunque no sorprendente) de Beijing es la parte de inversión correspondiente al sector público, que representó el 85%; muy por detrás quedaron Sydney (64,4%), Londres (64,2%) y Barcelona (61,5%). Al impacto de la inversión habría que añadir el de los costes de la organización de los juegos, que en el caso de Barcelona se situaron en el 14,5% del coste total. Obviamente, si la inversión en infraestructuras representa el 85,5% de los costes, son estas las que se pueden disfrutar después de los juegos (transporte público, redes

urbanas, aeropuertos, villas olímpicas) al quedar a disposición de los residentes; aunque también subsiste en manos de los contribuyentes la parte de la deuda pública a largo plazo que se financia con impuestos.

En este sentido, se puede decir que, con carácter general, la organización de unos juegos olímpicos es un detonante de transformación urbana y de construcción de infraestructuras que permite dar un salto rápido en su consecución, aunque desde el punto de vista económico –y dado el mecanismo de financiación– se podría conseguir lo mismo mediante otros sistemas más convencionales y con mejor planificación estratégica. Por ello cabe pensar que existen otros motivos no estrictamente económicos y de renovación urbana que impulsan a las ciudades a emprender tal desafío. Y de ser económicos, estos entrarían en la categoría del «efecto desplazamiento», en el que un motivo extraordinario justifica *patrióticamente* un mayor gasto público con relación al PIB y, por lo tanto, una subida de impuestos para su financiación; pero, una vez recuperada la normalidad, el gasto público persiste para financiar nuevos gastos y, por ende, los impuestos no descienden.

Por tanto, algunos elementos –prestigio, diplomacia pública internacional, atracción de turismo, situarse en el mundo, etc.– pueden ser más relevantes que el puro factor económico. Este, en algunos casos, resulta contraproducente por su carácter procíclico e incluso podría acabar induciendo una cierta recesión que absorbiera los beneficios de la expansión.

