

LA ECONOMÍA DEL ESCALAFÓN

Vicente Royuela



Universitat de Barcelona

LA ECONOMÍA DEL ESCALAFÓN

LA ECONOMÍA DEL ESCALAFÓN

Vicente Royuela



B Universitat de Barcelona

Publicacions i Edicions

Royuela Mora, Vicente

La economía del escalafón

Apèndixs

ISBN: 978-84-475-3472-2

I. Títol

1. Toreros 2. Mercat de treball

© Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona

Adolf Florensa, s/n

08028 Barcelona

Tel.: 934 035 530

Fax: 934 035 531

www.publicacions.ub.edu

comercial.edicions@ub.edu

ISBN 978-84-475-3472-2

DEPÓSITO LEGAL B-41.869-2011

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN Gráficas Rey

Queda rigurosamente prohibida la reproducción total o parcial de esta obra. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada mediante ningún tipo de medio o sistema, sin autorización previa por escrito del editor.

ÍNDICE

Introducción	13
1. Los modelos económicos	17
1.1. La economía de las superestrellas	19
1.2. La importancia del talento es relativa	29
1.3. La economía de las figuras emergentes	34
2. El escalafón de 2007. La base de datos	43
2.1. El resultado de la faena	45
2.2. Los toreros	50
2.3. Las entradas a las corridas	55
2.4. Las plazas de toros	57
2.5. La periodicidad de las corridas	61
2.6. La posición en la lidia	63
2.7. Las ganaderías y sus encastes	64
3. El modelo del talento	71
3.1. El modelo propuesto	71
3.2. Resultados de las plazas de toros	73
3.3. Resultados de los toros	76
3.4. Resultados de los toreros	79
4. El poder de convocatoria de los toreros	83
4.1. El tirón en taquilla	83
4.2. Una aproximación al carisma de los toreros	87
5. Las jerarquías del toreo. Algunas conclusiones y recomendaciones	93
Apéndices	103

INTRODUCCIÓN

«Escalafón»: lista de los individuos de una corporación, clasificados según su grado, antigüedad, méritos, etc. [*Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua*].

Para jerarquizar la importancia de los distintos actores de la fiesta de los toros se ha empleado desde antiguo la clasificación conocida por todos como escalafón. En estas listas de toreros, novilleros, rejoneadores, ganaderías, etc., se ha utilizado como criterio de ordenación el número de festejos toreados, de orejas cortadas o de toros lidiados, según el caso.

El escalafón sirve para muchas cosas. Merece la pena pararnos a contemplar algunos ejemplos; en primer lugar, en el ámbito de las relaciones laborales. En concreto, el convenio colectivo nacional taurino del año 2006 establece tres grupos de matadores de toros, según la siguiente clasificación: grupo A, los que participen en un mínimo de cuarenta y tres actuaciones en corridas de toros, contando las celebradas en España, Francia y Portugal; grupo B, los que hayan tenido un mínimo de trece actuaciones; y grupo C, el resto de matadores. Los primeros están obligados a contratar y mantener como fija a toda la cuadrilla durante la temporada. El grupo B tiene que contratar como fijos a dos subalternos y un picador, y, finalmente, el grupo C tiene libertad de contratación. Estos grupos son similares en las clasificaciones de rejoneadores (siendo el mínimo para estar en el grupo A de 43 corridas, y el del grupo B, de 19 corridas), y de novilleros (43 corridas para estar en el grupo A y 13 en el grupo B). Como se puede observar, en todos los casos el criterio seguido es el número total de actuaciones en las que participa el jefe de filas de la cuadrilla (matador, rejoneador o novillero).

Un segundo ejemplo para el que sirve el escalafón es la elaboración de los pliegos de condiciones de adjudicación de las plazas de toros. Como ejemplo, mostramos parte de los criterios de adjudicación del pliego de condiciones de la plaza de toros de El Puerto de Santa María de 2008. El pliego, cuando se refiere al reparto de los 15 puntos (del total de 100) de la programación global de la temporada 2008, dice:

Los carteles deberán mantener un interés permanente en cuanto a su composición. Este interés debe venir determinado por la inclusión en los mismos de ganadería y toreros de reconocido prestigio, posibilitando al mismo tiempo la actuación frecuente de las principales figuras y las de aquellos diestros que resulten interesantes para la afición y vayan surgiendo en el transcurso de la temporada. Se valorarán positivamente las ofertas tendentes a promocionar en estos festejos a toreros y jóvenes valores de la zona. En definitiva, se tendrán en cuenta aquellas ofertas que elaboren

una programación dirigida al incremento de la asistencia del público y del fomento de la fiesta en El Puerto de Santa María. A efectos de baremación se tendrán en cuenta las ofertas que se comprometan a incluir en los carteles de los espectáculos taurinos las siguientes directrices:

Cada uno de los carteles que se celebren cada año dentro de la temporada taurina de El Puerto de Santa María, deberán contener obligatoriamente dos matadores del “grupo A” (1.^a especial), y otro matador que podrá pertenecer al grupo “A2”, “B” o excepcionalmente “C”, estando motivada esta última inclusión por razones del buen momento taurino del torero.

Es decir, que el «reconocido prestigio» o la condición de «figura» se establece en función de la pertenencia al grupo «A», es decir, los que torear un mínimo de 43 corridas al año.

En estos ejemplos hay dos situaciones diferentes. En el primero encontramos una cuestión estrictamente laboral, la de que se dé una mayor seguridad laboral (contrato fijo) al menos a un grupo de subalternos. Pero en el segundo ejemplo se encuentra implícito un supuesto básico: quien más torea es quien más interesa, y esto es así porque o bien es más capaz o hábil que el resto (talento), o bien porque tiene mayor capacidad de convocatoria, por el motivo que sea, que el resto (carisma).

Sin embargo, en los últimos años se corrobora una pérdida de la capacidad informativa del escalafón para jerarquizar el toreo, de manera que quien más torea no es quien *manda* en la fiesta. Encontramos bastantes ejemplos cuando los medios informativos buscan nombrar al triunfador de la temporada. Citemos a continuación un par de ellos. El programa *Clarín*, de Radio Nacional de España, concede la Oreja de Oro, que en su edición de 2007 proclamó mejor matador de toros de la temporada a Manuel Jesús «El Cid», a partir de un sistema de votaciones en el que, por ejemplo, participaban los corresponsales del programa y los oyentes. Otro ejemplo: la revista *6 toros 6* elige el matador triunfador de la temporada, así como los principales protagonistas de la fiesta, a partir de un juicio que para nada se basa en la baremación de grupos que se deriva del número de actuaciones.

Pero ¿por qué sucede esto? ¿Por qué el que más interesa o quien es más capaz no es quien más torea? Hay multitud de explicaciones. Una de ellas es la que se refiere a la propia trayectoria de cada torero y a su decisión de no torear demasiado. Vemos a toreros que firman exclusivas: se determinan a torear un número concreto de corridas al año, como puede ser el caso de Morante de la Puebla durante 2008 o de José Tomás desde su reaparición en 2007 (por cierto, según la clasificación basada en el número de actuaciones, ellos serían toreros del grupo «B»). También vemos toreros que deciden torear un número no excesivo de corridas, como puede ser el caso de El Juli o de Enrique Ponce. Este último estuvo diez años seguidos toreando 100 o más corridas al año, para luego, de manera voluntaria, bajar su cifra de actuaciones. Y eso no quiere decir que el interés del público o que su posición en la fiesta haya descendido.

Otra razón importante para explicar la diferencia entre cantidad y calidad es el precio. En todo ejercicio de compraventa hay dos variables clave: cantidad y precio. Los servicios que ofrece un torero tienen una contrapartida: los honorarios. Hay muchos toreros que no están dispuestos a torear por debajo de cierta cifra, mientras que otros, como algunos que comienzan, asumen su papel en la fiesta y para ellos lo

importante es estar y torear un número mínimo de festejos; por ejemplo para poder figurar en el grupo «A», ya que de ahí se derivan una serie de ventajas, como la de ser considerado figura, según establecía el pliego de condiciones de El Puerto de Santa María.

Un último motivo que se suele citar es el de la existencia de *toreros funcionarios*: toreros de calidad media-alta que dejan su carrera en manos de un gestor que pertenece a un grupo empresarial importante. Estos grupos contemplan muchas veces prácticamente la totalidad de los escalones de la fiesta: son dueños de ganaderías, propietarios o gestores de plazas de toros, y apoderados de toreros, rejoneadores y novilleros. Evidentemente, no pueden poner siempre a sus toreros en todos los carteles de las plazas que gestionan, pero sí que es cierto que tendrán una presencia casi segura en sus plazas. El ejemplo lo tengo muy cerca: en mi condición de abonado a la Monumental de Barcelona he tenido la ocasión de presenciar hasta cuatro actuaciones de algunos toreros de la casa Balaña en la misma temporada (Litri, Finito de Córdoba, etc.). Y lo que es más interesante: estos toreros muy probablemente tendrán presencia en las plazas de otras empresas importantes, con las cuales intercambiarán posiciones de sus toreros y toros (lo que a veces se ha venido a llamar *cambio de cromos*). Esto es un ejemplo de lo que en economía se conoce como integración vertical (una misma empresa está presente en todos los pasos del proceso productivo), donde, de manera muy interesante, además se produce cooperación entre agentes.

Como puede apreciarse, el mundo de los toros es bastante complejo, sobre todo para los no iniciados. El objetivo de este trabajo es precisamente el de arrojar algo de luz. En concreto buscamos entender, desde un punto de vista económico, el funcionamiento del mercado laboral taurino, y, más en concreto, el funcionamiento y significado del escalafón. Para ello, en el capítulo 2 se repasan las teorías relacionadas con el mercado laboral de los artistas, lo que se conoce como *la economía de las superestrellas*, y se analiza su validez para el sector taurino. En este apartado intentaremos entender qué nos dice y qué no nos dice el escalafón.

Para poder analizar lo que no nos dice directamente el escalafón, en los capítulos 4 y 5 se derivan dos propuestas de jerarquías de los actores de la fiesta alternativas a la actualmente existente: una basada en el talento y otra en el tirón en taquilla.

Para el análisis se ha empleado una base de datos de la fiesta en 2007. A la descripción de esta base de datos se dedica todo el capítulo 3. En concreto, hemos recogido información de los festejos de corridas de toros celebrados en España y Francia en plazas de primera y de segunda categoría. El análisis se circunscribe a plazas, toreros y ganaderías. Es decir, se han obviado plazas de tercera, así como novilladas. En total 2.249 toros, de 159 ganaderías diferentes, lidiados por 148 matadores de toros. De estos actores de la fiesta se describe su realidad en términos de espectadores, resultados de la lidia, festejos toreados, reses lidiadas, etc. Por supuesto, aquí sólo se considera una cuestión: la cantidad, y no se valoran dos elementos cruciales sobre los que es imposible conseguir información: el precio y, evidentemente, la calidad de las faenas y el impacto que han tenido.

Antes de entrar en materia, queremos poner sobre aviso al lector. El escalafón nunca ha servido para decirnos quién es el mejor torero, ni quién torea más puro, y tal vez tampoco ha servido nunca para decir quién manda en la fiesta, aunque alguna vez hayan coincidido el líder del escalafón con el mandamás del momento.

En estas páginas vamos a intentar desentrañar lo que nos dicen los números en el toreo. Hay muchas cosas que no dicen los números. Aún recuerdo la reaparición de Ortega Cano en Barcelona, debía ser el año 2001. Las mejores verónicas de la tarde (y de muchas tardes de aquella temporada) fueron suyas. Media verónica de Morante, una trincerilla de Curro Romero, una chicuelina de Manzanares padre, o un ramillete de naturales de uno de tantos toreros buenos que alegran la vida a los habitantes de los pueblos, nunca aparecerán en el escalafón. Ni falta que hace, probablemente. Obviar esto sería no entender la fiesta de los toros. Ahora bien, los números sí que dicen cosas. Sí que significan algo, y obviar esta información tampoco nos parece que sea una buena idea. Con lo que no se entiende se suele hacer dos tipos de cosas: despreciarlo o intentar comprenderlo. Aquí se opta por lo segundo, y de las conclusiones que saquemos, que cada uno tome la que más le guste.

1. LOS MODELOS ECONÓMICOS

Las ciencias sociales buscan entender la realidad que nos rodea en la medida en que se refiere a aspectos del comportamiento y actividades de las personas. A diferencia de las ciencias naturales, las ciencias sociales buscan explicar el resultado de las acciones de los seres humanos, seres que piensan, que tienen conciencia y cuyas acciones y normas de comportamiento crean unas reglas de interacción complejas. Y a diferencia de las humanidades, las ciencias sociales dan un mayor énfasis al método científico y a otras metodologías rigurosas de análisis.

Pese a que se busca el empleo del método científico, la mayoría de las ciencias sociales no suelen poder llegar a establecer leyes de alcance universal, sino que buscan llegar a entender las intenciones subjetivas de las personas y los resultados que se derivan de ellas. La economía es una ciencia social y, como tal, busca explicar el comportamiento de las personas en tanto en cuanto trata de racionalizar el empleo de recursos escasos para conseguir unos fines concretos. Decía John Maynard Keynes que la economía es «un método antes que una doctrina, un aparato mental, una técnica de pensamiento que ayuda a su poseedor a esbozar conclusiones correctas». Y éste es el punto de vista que vamos a tomar en nuestro trabajo. Emplearemos técnicas y procedimientos que nos permitan explicar el comportamiento humano.

A diferencia de otras ciencias sociales, la economía moderna emplea lo que se llaman *modelos económicos*. Estos últimos pueden tomar muchas formas, pero los que más se emplean en la economía moderna son aquellos que pueden expresarse de forma matemática. Aunque a muchos les pueda asustar la palabra *matemáticas*, para muchos sinónimo de complicaciones y de cosas que no se pueden entender, la razón básica para emplear modelos matemáticos es justamente la contraria: intentar simplificar las cosas.

Y es que, en general, en economía se necesita simplificar la realidad para así poder entenderla mejor. No cabe duda de que el mejor mapa de la realidad es la propia realidad, pero como siempre es muy compleja, es muy difícil de abarcar, y por supuesto supera a cualquier modelo que se quiera emplear: la realidad no se puede encerrar ni en una fórmula ni en un mapa. En uno de sus cuentos, Jorge Luis Borges explica la historia del Gran Mapa del Imperio, un mapa tan preciso que debía reflejar hasta los mínimos detalles de cada territorio. Para ello se confeccionó a tamaño natural, y en la práctica nadie podía distinguirlo de la realidad. De hecho, era tan grande que no se podía desplegar, ya que llegaría a tapar el sol, por lo que la gente finalmente se acostumbró a utilizar el propio imperio.

Necesitamos modelos manejables, mapas que sean útiles, y deberemos asumir que serán simplificaciones de la realidad. Por lo tanto, los mapas que empleamos los economistas, los modelos económicos, no buscan reproducir *todos* los aspectos de la vida real. Lo que buscan los modelos es tan sólo reproducir las cuestiones relevantes que se plantean.

Es decir, que los modelos pecan de ser excesivamente sencillos. Pero, su principal defecto, la simplicidad, es a la vez su mayor ventaja, puesto que nos permitirán entender algunas cosas del fenómeno que queramos estudiar. Para construir un modelo sencillo hay que hacer pocos supuestos. Cuantos menos hagamos, más artificial será nuestro modelo, pero al mismo tiempo más sencillo de entender.

Pongamos un ejemplo de modelo económico: el mercado de un bien de consumo, como pueden ser las patatas, el tabaco, un libro... Y puede ser que nos interese conocer qué determina el precio que pagamos en la tienda. Un punto de partida habitual en los modelos económicos es el de suponer un mercado sencillo, en el cual hay un conjunto de vendedores (lo que se suele conocer como la oferta) y uno de compradores (la demanda). Para no complicarlo, podemos suponer que todos tienen un comportamiento similar: todos los vendedores son razonablemente iguales, y lo mismo sucede con los compradores. Además, podemos suponer que todos tienen un comportamiento racional, es decir, que los compradores buscan comprar bueno, bonito y barato, y los vendedores buscan ganarse bien la vida. Cuando juntamos oferta y demanda, es decir, un comprador y un vendedor, diremos que existe *equilibrio* cuando se ha realizado una transacción, una compraventa. El vendedor de patatas le ha vendido 10 kilos de patatas al comprador, a un precio de, por ejemplo, 4 €. Es decir, la confluencia de oferta y demanda da lugar a que se venda una cantidad concreta a un precio determinado. Si hay muchos vendedores y muchos compradores, entonces es posible que no todos los vendedores tengan las mismas cantidades de partida, o que no todos los compradores quieran comprar lo mismo. Es decir, si hay vendedores a los que les sobra producto, estarán dispuestos a vender más barato. Y al revés: si hay compradores que quieren comprar más cantidad y ven que queda poca, estarán dispuestos a pagar un precio mayor. Cuando todo el mundo está razonablemente satisfecho con la cantidad y el precio, se dice que se ha llegado a un equilibrio de mercado.

A partir de este tipo de planteamiento, podemos empezar a añadir supuestos adicionales en nuestro mercado. Algunos ejemplos: introducir la existencia de un gobierno que promulga impuestos; que haya costes de transporte para ir al mercado, tanto a comprar como a vender; que el producto sea perecedero; que haya diferencias entre vendedores (venta al por mayor, venta al detalle, etc.); o entre los compradores (ricos y pobres); que haya compradores y vendedores con experiencia o sin experiencia; etc.

Tradicionalmente, los modelos usan como punto de partida supuestos sencillos y, a partir de ahí, se van complicando. Desde el punto de vista histórico, el proceso suele ser el siguiente. Al principio algún economista trata un tema que hasta el momento no se había estudiado. El punto de partida suele ser bastante básico, pero al mismo tiempo lo suficientemente explicativo para que genere interés en otras personas. Éstas irán mejorando el modelo inicial introduciendo pequeñas (o grandes) complicaciones, es decir, supuestos adicionales, que enriquecen el modelo ori-

ginal y lo acercan a la realidad, matizando algunos aspectos al principio no contemplados.

Éste precisamente va a ser el planteamiento que seguiremos en nuestro trabajo y para ello vamos a emplear estudios académicos del mercado laboral de los artistas, que es el más parecido al de los toreros. El punto de partida, pues, va a ser un modelo sencillo que permita explicar cuestiones básicas del mercado laboral taurino en lo que se refiere al escalafón. En concreto nos fijaremos en el trabajo de Sherwin Rosen, de 1981, titulado *La economía de las superestrellas*. Posteriormente añadiremos dos tipos de complicaciones: en primer lugar las de Moshe Adler, acerca de la importancia relativa del talento, y en segundo, las de Glenn MacDonald, que trata el tema de las estrellas emergentes.

El tratamiento que haremos de cada uno de los apartados es el siguiente: en primer lugar mostraremos las ideas de partida de cada uno de los modelos, y posteriormente veremos si se cumplen en el mundo de los toros los supuestos de cada modelo y las consecuencias que se derivan de ellos. Para ello recurriremos a diferentes bases de datos que nos permitirán valorar si lo que resulta válido para el mercado laboral de los artistas, también lo es para el mundo de los toros.

1.1. La economía de las superestrellas

Todos conocemos actividades profesionales en las cuales hay un número pequeño de personas que ganan enormes cantidades de dinero y que dominan la labor que desempeñan: deportistas, cantantes, presentadores de televisión, etc. Evidentemente, también conocemos actividades profesionales que no son así: albañiles, fontaneros, camareros, etc.

¿Dónde enmarcar a los toreros? Para valorarlo, hemos construido una tabla resumen (tabla 1) en la que se muestra hasta qué punto los toreros punteros del escalafón dominan la actividad taurina. En dicha tabla se aprecia que los 10 toreros que más torearon en las últimas temporadas (que suponen menos de un 5% del total de más de 200 matadores de toros) lidiaron entre un 24% y un 29% del total de festejos celebrados. Hay que señalar que estas cifras no son especialmente alarmantes e, históricamente, son incluso menores a las que se dieron en la Edad de Oro del toreo, con sólo dos matadores, Joselito y Belmonte, acaparando la práctica totalidad del escalafón.

Estas proporciones serían mucho mayores si pudiésemos calcular las cifras de ingresos (tarea imposible, por supuesto). No obstante, lo que sí podemos hacer es asumir que en las plazas de superior categoría («plazas de ciudades con tranvía», como decía Joselito El Gallo) el dinero es mayor. Consecuentemente, podemos volver a hacer los mismos cálculos que antes, pero ahora aplicados sólo al escalafón restringido a plazas de primera y segunda categoría. En este caso la primera fila de los toreros acapara entre el 37% y el 41% del total de festejos, porcentajes bastante por encima de las cifras anteriores (tabla 2).