

# EN EL DESCUENTO



**Daniel Capó**

**E**l Real Madrid consiguió la décima en el descuento. Tras marcar el gol del empate Sergio Ramos, un montaje fotográfico sacudió de inmediato las redes sociales. En él, los cinco minutos adicionales que aparecían reflejados en la pantalla del segundo árbitro, se sustituyeron por una sentencia lapidaria: "Hasta que marque el Madrid". Rabia contenida del antimadridismo y una constatación de la dolorosa épica del sentimiento colchonero. Pero no sólo eso, ya que los estudios de Ignacio Palacios Huerta, economista de la *London School of Economics*, nos dirían que en esa ingeniosa frase intervino un sesgo psicológico que favorece a la escuadra local frente al visitante, al equipo históricamente dominante frente al que lo desafía. Palacios Huerta, cuyo ensayo sobre la curiosa racionalidad del fútbol —*Beautiful Game Theory. How soccer can help economics*— acaba de publicarse en la Universidad de Princeton, ha analizado con detenimiento los parámetros que afectan al tiempo de descuento. Si el equipo local pierde por un solo gol, los árbitros tienden a alargar el partido; del mismo modo que lo acortan si sucede al revés. De la capital española a la portuguesa, el estadio lisboeta no es el Bernabeu ni tampoco el Calderón, aunque por peso histórico —y presupuestario— el Real Madrid jugase como local. Ni que decir



**Si el equipo local pierde por un solo gol, los árbitros tienden a alargar el partido; del mismo modo que lo acortan si sucede al revés**

tiene que el ácido lamento de los colchoneros —"hasta que marque el Madrid"— responde a una lógica estricta: el azar dista de ser imprevisible cuando va de la mano de la psicología.

Sin duda, hay más ejemplos. En 2003, tras recopilar los resultados de miles de lanzamientos desde el punto de penalti, Palacios Huerta constató otra de las consecuencias de la casualidad: el equipo que empieza una tanda de penaltis dispone de un 60% de probabilidades de ganar; mientras que el contrario apenas consigue el triunfo en un 40% de casos. Veinte puntos de diferencia. Para entendernos, en supuestos así uno no apostaría en contra de la estadística. Al igual que no apostaríamos por Federer en un match contra el mallorquín Rafael Nadal, a pesar del soberbio historial del tenista suizo.

► **En política sucede algo similar.** Los minutos de descuento suman a favor de los grandes partidos de la estabilidad. De repente, fruto del enfado o de la desazón general, de la crisis económica o de la corrupción institucional, surgen nuevos contendientes que amenazan con alterar el orden establecido. A veces obtienen victorias pírricas y otras, las menos, logran alterar el *statu quo* e iniciar una nueva etapa política, que no necesariamente será mejor ni peor, aunque sí, a menudo, imprevisible. Pero, en la mayoría de las ocasiones, el factor psicológico, las reglas del juego, el peso de la historia y las inercias de la sociología inclinan la balanza en beneficio de los principales partidos. El PP sabe que la recuperación económica ya en marcha le ayudará a reconquistar parte de su electorado, que en estas europeas optó por abstenerse. El PSOE confía en las figuras emergentes de Susana Díaz y de Eduardo Madina para restañar la sangría de votantes y recobrar el potente pulmón socialista. La férrea disciplina de la ley d'Hondt —ese árbitro implacable— les garantiza casi siempre algún tipo de mayoría. Ya sea en los minutos de descuento o en la tanda de penaltis, el predecible azar juega a su favor. Para disgusto de algunos. Para alegría de otros.

# LAS INCOMPREENSIBLES PROPUESTAS DE LA FEDERACIÓN HOTELERA



**Antonio Tarabini**

**A**nteayer miércoles, como cada día, me desayuné en mi bar de referencia tomando un café y hojeando la prensa. En mis manos la portada de *Diario de Mallorca*: "Los hoteleros reclaman la potestad de bajar hasta un 20% los sueldos (...) pretenden despedir con ocho días de indemnización y reclaman quedar exentos de impuestos como patrimonio o sucesiones". Me froté, una y otra vez, los ojos. No era una alucinación. Tales medidas literales forman parte de un documento que incluye cincuenta propuestas para mejorar la competitividad, que presentaron en Madrid (¿) el presidente y la vicepresidenta ejecutiva de la Federación Hotelera de Mallorca.

Dejé transcurrir 24 horas antes de escribir estas líneas. No quería responder en caliente. Mientras, durante el día de ayer, accedí a las cincuenta propuestas. Las he leído varias veces y les confieso que se me antojan, como mínimo, irresponsables y provocadoras. En el título de estas líneas las califico de "incomprensible", por razones de pudor. Pero, además, también he tenido ocasión de constatar personalmente que al menos cuatro hoteleros mallorquines relevantes están en desacuerdo con tal iniciativa y propuestas, e incluso alguno se me ha mostrado

indignado con su presidente por meter cizaña precisamente ahora que se está negociando el convenio de hostelería. En consecuencia, me pregunto si tal iniciativa es tan sólo del presidente y su vicepresidenta, o si la conocían previamente al menos los miembros de su junta directiva, con su consiguiente *placet*. Pelillos a la mar.

► **Sin pretender ofender** personalmente a nadie, se me antoja insoportable que se pretenda cargar en los ciudadanos y en otros sectores productivos sus reducciones fiscales y de otra índole para salvaguardar la competitividad, léase la rentabilidad de sus empresas de alojamiento (no hay referencias a otras empresas de otros subsectores también turísticos). Y, para más inri, se me antoja "casi" indecente la petición de poder bajar los salarios y otras lindezas. Suma y sigue.

La justificación de la Federación es que sus hoteles no son rentables a pesar del aumento anual de visitantes. Relato no excesivamente creíble cuando podemos comprobar que incluso capitales extranjeros están invirtiendo en nuevas instalaciones y/o en reconversión de plantas existentes. Dicho lo cual, lo que resulta inquietante y preocupante es qué entiende la federación hotelera, o al menos sus portavoces, por competitividad. Ya comienzan a sentir pavor ante el resurgimiento de destinos competitivos, más baratos y con instalaciones más modernas, después de unos años conflictivos. Se nos antojan como nuestra competencia. Y para competir con ellos, son básicas las políticas de precios y la modernización de establecimientos. Ello su-

**He leído varias veces las propuestas de la Federación Hotelera y les confieso que se me antojan, como mínimo, irresponsables y provocadoras**

pone no sólo control y contención de costes, sino incluso su disminución que sólo puede producirse en los costes laborales. Y la necesaria inversión privada sólo puede producirse en base a que las administraciones públicas les echen una mano. Si esta es la estrategia, no es extraño que pidan bajar salarios y exigir exenciones fiscales.

Pero nuestra competitividad debería basarse en otros parámetros. Con los profundos cambios que se están produciendo en los mercados, en los hábitos de acceso, compra y selección de destinos, y otros mil *impulsos*, la competitividad radica (o debería radicar) no sólo en un eslabón de la cadena por muy relevante que éste sea (vgr. alojamientos). La competitividad debe basarse en la puesta en valor del destino, así como cada uno de sus eslabones, sus productos y recursos propios y diferenciados. Mallorca en concreto, con sus fortalezas y debilidades, tiene posibilidades reales de ser un destino de alto valor añadido con productos diversos y diferenciados.

► **¿Estamos por la labor?** Debo concluir que como mínimo me quedan dudas, por lo que parece deducirse de las cincuenta propuestas de la Federación. Me temo que el tronco del árbol de "sus" empresas, no les deja ver el bosque. Y el riesgo es que nos quedemos algún día sin bosque ni árboles.



► La dureza de los adjetivos usados por algunos empresarios para calificar las propuestas de **Aurelio Vázquez**.

► Que algunos socialistas ya hayan pensado que les puede ocurrir algo parecido a lo que han sufrido sus colegas griegos del **PASOK**, que han pasado de ser la segunda fuerza política en Grecia con el 36% de los votos a tener solo un 8%.

► Que **Cort** asegure que quiere renunciar a los servicios sociales en 2015, un año electoral.

► Que el **Mallorca** no tenga nada claro que se vaya a llenar el estadio de Son Moix a pesar de que ha regalado todas las entradas sobrantes para el partido contra el Las Palmas.

## Pros y Contras



## La proliferación de los musicales de conjuntos clásicos del pop

Queen, ABBA, Elvis, Led Zeppelin, The Beatles y Pink Floyd son algunas de las bandas más recurrentes a las que agrupaciones han querido rendir tributo con actuaciones en la isla

## LL. FORTEZA-REY

**Hay que dar una oportunidad a los fans de revivir las míticas canciones de sus grupos favoritos**



► Es magnífico poder volver a escuchar los temas más famosos de las bandas más relevantes del último

medio siglo en directo. A pesar de que no son los mismos artistas, la esencia se mantiene. La ilusión de involucrarse en una esfera similar a la que reprodujeron grandes grupos extinguidos son buena iniciativa para los amantes de la música.

## GABI RODAS

**El 'todo por la pasta' está en auge en formato holograma, recopilatorios infames o tributos**



► Todo por la pasta. El universo del pop sabe de eso: festivales como el Rock in Rio o el recuperado Woodstock,

discos recopilatorios, conciertos mentira como el ofrecido recientemente por un Michael Jackson resucitado en holograma o la moda de los tributos. Qué atrevimiento meterse en la piel de dioses como Lennon, McCartney o Jimmy Page.

## FORO Y ENCUESTA DEL LECTOR



PROPUESTA DE LA SEMANA

**¿Le parece bien que el Govern haga pagar entre dos y siete euros por visitar sa Llotja?**

► El Govern pretende privatizar la gestión de las visitas y exposiciones en sa Llotja para obtener un beneficio económico. Así, se pasará a cobrar entre dos y siete euros por entrada.

Para participar: [www.diariodemallorca.es](http://www.diariodemallorca.es) o por email: [foro.dm@epi.es](mailto:foro.dm@epi.es). Los resultados y las opiniones se publicarán los domingos