



El dilema de la asistencia a los torneos de entrenadores junior: ¿cuál es la disposición de los padres para pagar a los entrenadores para que asistan a los partidos?

Edward Horne

Departamento de Salud, Ciencias del Ejercicio y el Deporte, Universidad de Nuevo México, EEUU.

RESUMEN

A muchos entrenadores de tenis se les paga por horas. Por desgracia, esta estructura salarial puede contribuir a la escasa asistencia de los entrenadores a los torneos. Este estudio pretendía determinar si los padres estarían dispuestos a pagar a los entrenadores para asistir a los torneos. Los resultados muestran que los padres están dispuestos a pagar. Esto tiene implicaciones para que los entrenadores puedan reducir la carga económica que supone renunciar a un fin de semana de entrenamiento, al tiempo que se puede mejorar el desarrollo de los deportistas.

Palabras clave: disposición a pagar, padres, entrenadores, asistencia a torneos.

Recibido: 20 Enero 2021

Aceptado: 15 Marzo 2021

Autor de correspondencia:
Edward Horne. Email: ehorne1@unm.edu

INTRODUCCIÓN

Un número considerable de entrenadores de tenis cobra por horas. A medida que acumulan más horas en la pista, sus ingresos aumentan. Un modelo de compensación centrado en el pago por hora tiene sentido en este contexto. La demanda de entrenadores de tenis puede fluctuar. Al pagar a los entrenadores un salario por hora, los clubes y organizaciones de tenis asumen menos riesgos. En consecuencia, los entrenadores con esta estructura salarial se ven incentivados a maximizar el tiempo que dedican a entrenar en la pista. Aunque esta forma de motivación puede ser beneficiosa para los clubes, así como para los entrenadores, que gozan de un mayor grado de libertad a la hora de configurar sus horarios de trabajo con una estructura salarial por horas, no está exenta de inconvenientes. Los entrenadores están más solicitados fuera de las semanas laborales y escolares (es decir, por las noches y los fines de semana). Esto puede ser problemático, ya que estas horas suelen coincidir con torneos y competiciones juveniles. Los entrenadores se enfrentan entonces a la elección de dedicar los fines de semana a entrenar en la cancha o a asistir a los torneos de sus jugadores, por los que rara vez son remunerados. En consecuencia, en el deporte del tenis es bastante habitual que los entrenadores pasen largos periodos sin ver competir a sus deportistas, para lamentación de los padres de los tenistas junior (Horne et al., 2020).

En algunos casos, los entrenadores cobran una cuota por su presencia en los torneos. Estos entrenadores pueden asistir sin renunciar a los ingresos de un fin de semana, a la vez que prestan un valioso servicio a los deportistas y a sus padres. Un servicio que incluye la preparación previa al partido, el análisis del mismo y el informe final, además de proporcionar a los entrenadores conocimientos de primera mano para diseñar las futuras sesiones de entrenamiento y los horarios.



Desgraciadamente, esta práctica no está muy extendida y tiende a limitarse a los programas de alto rendimiento y a las academias en las que la cuota de asistencia a los torneos de los entrenadores está incluida en el paquete del programa. Todavía no se sabe si estas prácticas pueden reproducirse fuera de los entornos de alto rendimiento. Un entorno en el que es más probable que los padres, que se consideran los compradores de la programación deportiva juvenil (Green y Chalip, 1998; Vealey y Chase, 2016), paguen directamente a los entrenadores. Por lo tanto, para determinar si existe la oportunidad de que los entrenadores cobren por su asistencia a los torneos en otros clubes e instalaciones de tenis, se justifica una mayor investigación. Para tratar de resolver el dilema de la asistencia de los entrenadores a los torneos, el objetivo del presente estudio era determinar la disposición a pagar (DAP) de los padres por la asistencia de los entrenadores a los partidos de los torneos de sus hijos.

DISPOSICIÓN A PAGAR

La disposición a pagar es un método popular empleado por los investigadores de mercado para medir el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por un producto o servicio específico. Se ha adoptado en la industria del deporte para medir el interés en los programas deportivos y recreativos para aficionados (por ejemplo, Johnson et al., 2007), el precio de las entradas en los partidos de fútbol profesional (Kemper y Breuer, 2015) y el precio de las cuotas de los clubes deportivos (Wicker, 2011). El modelo de valoración contingente (MCV) se consideró el más adecuado para el propósito del estudio, ya que en este modelo se pregunta directamente a los encuestados qué pagarían por un producto o servicio específico (Mitchell y Carson, 1989). Sin embargo, el MCV ha recibido algunas críticas. Una de las principales críticas contra el uso del MCV se refiere al potencial de sesgo. El temor es que los participantes en el estudio respondan con la DAP un precio hipotético más alto que el que realmente pagarían. En el contexto del presente estudio, los participantes pueden mostrar una DAP más alta por la asistencia de un entrenador que la que pagarían en realidad. Es importante tener esto en cuenta a la hora de evaluar los resultados del estudio.

Al determinar la DAP de los padres para que los entrenadores de sus hijos asistan a un partido del torneo, el estudio se propuso responder a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Estarían los padres dispuestos a pagar a los entrenadores para que asistan a los partidos de sus hijos?
- ¿Hasta cuánto están los padres dispuestos a pagar a los entrenadores para que asistan a los partidos de sus hijos?

MÉTODO

Como parte de un proyecto más amplio, se distribuyeron encuestas a los padres de jugadores de tenis junior que habían competido regularmente en los seis meses anteriores al estudio. Inicialmente se utilizó un muestreo intencionado para contactar con los padres en los torneos del Medio Oeste de Estados Unidos. También se llegó a los padres a través de páginas populares de medios sociales, así como a través de la red de entrenadores y administradores de tenis del investigador. A continuación, se pidió a los participantes que compartieran con otros padres tenistas cuyos hijos habían competido con regularidad. Se completaron y devolvieron un total de 130 encuestas de padres. La medida de la VDP se incluyó en la encuesta para el proyecto más amplio, con la medida adaptada para ajustarse al contexto del estudio actual (es decir, la VDP de los padres de tenistas junior para asistir a un partido de torneo). Se pidió a los participantes que eligieran una de las siete opciones disponibles en la lista. Las opciones incluían: que no asistiera el entrenador, 0 dólares, 50 dólares, 100 dólares, 150 dólares, 200 dólares y 250 dólares. El análisis de los datos para la medida de la VDP incluyó un recuento de frecuencias para determinar la VDP de los padres para las opciones disponibles.

RESULTADOS

La Tabla 1 muestra la distribución de frecuencias de la DAP de los padres para que los entrenadores asistan a un torneo. Aunque las preferencias de los padres variaban, su opción preferida era pagar 50 dólares para que un entrenador asistiera a un partido. Un abrumador 42,3% de los padres estaba dispuesto a pagar esta cantidad, y la siguiente opción preferida por los padres era pagar 100 dólares por la

asistencia de un entrenador a un partido, con un 27,7% de los padres seleccionando esta opción. Al ser las dos opciones más populares, la DAP exacta de los padres por asistir a un partido del torneo se sitúa probablemente entre los 50 y los 100 dólares. Los resultados también demuestran que casi el 20% de los padres no pagarían para que un entrenador asistiera al partido de sus hijos o preferirían que el entrenador no asistiera. Dado que más del 80% de los padres estaban dispuestos a pagar al menos 50 dólares a un entrenador por asistir a un partido, los resultados sugieren que existe un mercado para que los entrenadores cobren por asistir a los torneos.

Tabla 1
Distribución de frecuencias de la disposición a pagar de los padres

Voluntad	Frecuencia	Porcentaje
No asiste ningún entrenador	7	5.4
\$0	18	13.8
\$50	55	42.3
\$100	36	27.7
\$150	5	3.8
\$200	5	3.8
\$250	4	3.1
Total	130	100.0

DISCUSIÓN

El estudio se propuso determinar la DAP de los padres para que los entrenadores asistieran a los partidos de sus hijos en torneos. Los resultados muestran que los padres estarían dispuestos a compensar a un entrenador por asistir a un partido de torneo. Se trata de un aspecto importante, ya que ilustra cómo podría mejorarse el desarrollo de los deportistas dentro de los límites del actual modelo de negocio del tenis juvenil.

El estudio destaca una solución viable a la falta de asistencia de los entrenadores a los torneos de sus jugadores dentro del modelo de compensación existente. Cobrar a los padres una cuota por asistir a los partidos de los jugadores en los torneos puede ser beneficioso por varias razones. En primer lugar, incentivará la asistencia de los entrenadores a los partidos. Es probable que mejore la asistencia y, por tanto, el desarrollo de los tenistas. En segundo lugar, no requiere que los entrenadores renuncien a los ingresos de todo un fin de semana. Además, la transacción puede realizarse dentro del modelo de negocio existente para el tenis juvenil. Y, por último, al mejorar la asistencia de los entrenadores a los torneos, aliviará las frustraciones de los padres con los actuales registros de asistencia de los entrenadores.

Tal y como sugieren los resultados, se recomienda que los entrenadores cobren a los padres una tarifa similar a la que cobran por una o dos horas de clase. Además, es concebible que los entrenadores puedan asistir a un torneo en el que participen varios jugadores, con lo que ganarían cuotas de asistencia adicionales. Ciertamente, los detalles de cada acuerdo entre los padres y los entrenadores requerirían una negociación para determinar un precio, y precisamente qué servicios están comprando los padres (es decir, preparación antes del partido, informe/análisis escrito después del partido).

El actual modelo de negocio del tenis juvenil está bien establecido y es poco probable que cambie en un futuro próximo. Es imperativo que se busquen formas de mejorar las prácticas actuales dentro de la estructura existente del tenis. El estudio actual lo consigue al demostrar que los padres están dispuestos a pagar a los entrenadores por asistir dentro de la estructura típica de salarios por hora. Una asistencia más frecuente a los torneos apaciguaría a los padres y, lo que es más importante, proporcionaría a los entrenadores un conocimiento más profundo del rendimiento de sus deportistas en entornos competitivos. De este modo, se mejorarían las relaciones entre padres y entrenadores y se potenciaría el desarrollo de los deportistas. Para establecer la verdadera viabilidad de que los padres paguen por la asistencia de los entrenadores, las investigaciones futuras deberían investigar a qué precio estarían dispuestos a asistir los entrenadores. El hecho de que padres y entrenadores no se pongan de acuerdo sobre una tarifa adecuada supondría un obstáculo para el desarrollo de este tipo de acuerdos.

REFERENCIAS

- Green, B. C., y Chalip, L. (1998). Antecedents and consequences of parental purchase decision involvement in youth sport. *Leisure Sciences*, 20(2), 95-109.
- Horne, E., Woolf, J., y Green, B. C. (2020). Relationship dynamics between parents and coaches: Are they failing young athletes? *Managing Sport and Leisure*, DOI: 10.1080/23750472.2020.1779114
- Johnson, B. K., Whitehead, J. C., Mason, D. S., y Walker, G. J. (2007). Willingness to pay for amateur sport and recreation programs. *Contemporary Economic Policy*, 25(4), 553-564.
- Kemper, C., y Breuer, C. (2015). What factors determine the fans' willingness to pay for Bundesliga tickets? An analysis of ticket sales in the secondary market using data from ebay. *de. Sport Marketing Quarterly*, 24(3), 142-158.
- Mitchell, R.C. and Carson R.T. (1989), Using surveys to value public goods: the contingent valuation method. Washington D.C: Resources for the future.
- Vealey, R., y Chase, M. (2016). Best practice for youth sport. Champaign, IL: Human Kinetics.
- Wicker, P. (2011). Willingness to pay in non-profit sports clubs. *International Journal of Sport Finance*, 6, 155-169.

Copyright © 2021 Edward Horne



Esta obra está bajo una licencia internacional [Creative Commons Atribución 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Usted es libre para compartir, copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato y adaptar el documento, remezclar, transformar y crear a partir del material para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[CC BY 4.0 Resumen de licencia](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/). [CC BY 4.0 Texto completo de la licencia](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

CONTENIDO ITF ACADEMY RECOMENDADO (HAZ CLICK ABAJO)

