

CONFLICTO LABORAL EN LAS GRANDES LIGAS

por: Josué Bonilla García¹.

SUMARIO. I.La crítica situación del béisbol americano. II.Visión sistémica del problema. III.Las Grandes Ligas: Su contexto y el fanático. IV.La Red Normativa. V.Las Relaciones de los actores y la Normativa. VI.El conflicto: pone de relieve un complejo Sistema de Relaciones Laborales. VII.la huelga más larga de la historia del béisbol. VIII.El comienzo del fin. IX.Bibliografía.

I.LA CRITICA SITUACION DEL BEISBOL AMERICANO

La compleja situación por la que atravesaron las relaciones entre los propietarios de equipos y los jugadores del béisbol de Grandes Ligas en los Estados Unidos, nos motivan a analizar un poco más a fondo esta problemática.

Lo que representa el béisbol para el pueblo norteamericano da un matiz especial a las relaciones laborales en las Grandes Ligas, las cuales atravesaron un proceso conflictivo, que se caracterizó por su duración y mecanismos de acción ejercidos por las partes.

Bajo la atención del Gobierno y a pesar del contexto en el que se desenvuelve, el conflicto se desarrolló lentamente y puso en relieve el poder económico y de asociación de los actores.

El llamado *margen de negociación* se redujo a su mínima expresión debido principalmente a la intransigencia de las partes, en cuyas acciones se observó una particular motivación que resulta de una interesante mezcla de interés lucrativo o económico al que se añade cierta dosis de orgullo y demostración de poder.

La huelga, que dominó las primeras páginas de la sección deportiva de los principales diarios, motivó la no usual intervención gubernamental y despertó la expectativa del pueblo norteamericano que se mantuvo atento a las estrategias políticas adelantadas por el propio presidente, Bill Clinton, para su solución. De esta situación se deriva la entrada en juego de otros factores que parecían ajenos a la problemática, como lo son, la popularidad y el nivel de autoridad del Gobierno.

Consideración especial demanda la posición asumida por empresarios y trabajadores, quienes tradicionalmente abogan por la libertad de mercado y los mecanismos de control, respectivamente. Pues bien, en el conflicto los roles

¹El Lic. Josué Bonilla es egresado de la especialidad de Relaciones Industriales de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello. Actualmente cursa la Maestría en Sistemas de Información en la misma Universidad, se desempeña como Profesor-Investigador en el Departamento de Estudios Laborales del IIES-UCAB y forma parte del Comité Directivo de esta Revista.

tradicionales se invierten y las demandas de empresarios y trabajadores reflejan cómo los primeros se toman partidarios de mecanismos de control (tope salarial), mientras que los segundos plantean dejar el ajuste salarial y los arreglos contractuales al libre juego de la oferta y la demanda.

Esta lucha entre dueños y peloteros en defensa de sus argumentos dejan de lado el espíritu del deporte y recuerdan al fanático y al público en general la otra cara de esta actividad profesional donde el gusto por jugar, la vistosidad del espectáculo y, en algunos casos, hasta la mística, se encuentran supeditadas a otras necesidades más bien de tipo socio-económicas demandadas por sus integrantes que mal o bien viven y dependen de ellas. Tales necesidades hicieron posible que se iniciase un insólito conflicto laboral entre trabajadores, con un salario promedio superior al millón de dólares por temporada, y dueños de equipos, cuyos beneficios son también evidentes.

Teniendo como marco el conflicto, trataremos de desarrollar algunas ideas sobre la estructura del sistema de relaciones laborales de las Grandes Ligas. Analizaremos sus actores, el contexto y todo el conjunto de negociaciones que evidencian la complejidad de este mundo, cuyas tendencias no se vislumbran con claridad y donde cobra fuerza el conflicto, en contraposición a las relaciones de armonía o colaboración señaladas repetidamente como futuro de las relaciones obrero-patronales.

II. VISION SISTEMICA DEL PROBLEMA

Para llevar a cabo un análisis cabal del conflicto, comenzaremos por identificar, en forma breve, algunos conceptos que consideramos claves para el entendimiento de la problemática. Todo sistema de relaciones laborales está compuesto por varias categorías fundamentales que lo conforman: los actores (en continua interacción), el contexto, la normativa, la ideología, etc. Este conjunto de elementos o componentes están relacionados entre sí y constituyen un sistema complejo y unitario. Cada una de las mencionadas categorías poseen características específicas que permiten explicitar su función dentro del sistema.

1. Los actores

En el sistema de relaciones laborales de las Grandes Ligas se identifican claramente tres actores: a. los jugadores o peloteros; b. los empresarios o dueños de equipos; y, c. el Gobierno y sus representantes. A este respecto cabe destacar el papel del fanático dentro del mencionado sistema, que a pesar de poder ser considerado potencialmente como un cuarto actor su nivel de organización nos inclina a tratarlo más bien como parte importante del contexto².

². Con relación a este punto puede verse la obra del Profesor José Ignacio Urquijo, "Teoría de las Relaciones Industriales"; UCAB-IIIES; 1993; Caracas. Todos los modelos presentados en la obra del profesor Urquijo, coinciden en señalar la existencia de un contexto en el cual interactúan los actores del sistema de Relaciones Industriales.

1.1. Los jugadores

Por lo que se refiere a los jugadores podemos identificar varios tipos diferenciados básicamente por la condición laboral que los caracteriza:

1. Jugadores de Grandes Ligas con Contrato Anual o Multianual: Son jugadores establecidos en la liga mayor, los cuales se rigen por el contrato estándar del béisbol y por un contrato individual negociado con los equipos a que pertenecen donde están contenidas condiciones específicas acordadas por las partes por uno o varios años.

2. Agentes Libres: son jugadores que por su antigüedad en las Grandes Ligas tienen la potestad de ofrecerse en el mercado y de negociar sus condiciones laborales según su conveniencia. Estos jugadores son dueños de su pase o ficha, la cual generalmente negocian en el mercado a través de un representante que se esmera por obtener las mejores condiciones contractuales posibles. Actualmente se requiere de seis años como mínimo de experiencia en las mayores, además de la libertad de compromisos con otros equipos, para poderse declarar agente libre.

3. Jugadores sustitutos o de reemplazo: son todos aquellos jugadores o peloteros, que no formando parte de la nómina corriente de 40 jugadores fijadas por los equipos profesionales, por decisión de los dueños podían asumir la responsabilidad de los anteriores mientras no se llegase a una solución en el conflicto. Poseen condiciones contractuales específicas.

4. Jugadores rompuhelgas: Son jugadores que por voluntad propia, desisten de mantener su voto solidario a la Asociación de Peloteros, participando en encuentros organizados por los equipos. Según el criterio de la Asociación de peloteros, un jugador ocasionalmente puede ser calificado de rompuhelgas, aún cuando no pertenezca a la nómina corriente de 40 jugadores. Este tipo de jugadores pueden subdividirse en:

a. Rompuhelgas directos: aquellos que perteneciendo a la nómina corriente deciden jugar sin haberse llegado a un acuerdo entre propietarios y jugadores.

b. Rompuhelgas indirectos: aquellos jugadores que aunque no pertenecen a la nómina corriente se desempeñan en las sucursales menores de los distintos equipos y que fueron subidos ocasionalmente para desempeñarse como jugadores de reemplazo.

c. Rompuhelgas foráneos: aquellos jugadores de origen extranjero (principalmente latinoamericanos), que han sido convocados por los dueños de equipos para formar parte de la divisa como reemplazo de los jugadores de la nómina corriente.

Los jugadores de Grandes Ligas están organizados en una Asociación cuya voz se hace sentir a través de un representante.

1.2. Los propietarios de los Equipos

Un segundo actor son los propietarios o dueños de equipos los cuales reciben beneficios económicos derivados del negocio del béisbol, están unidos por intereses comunes y pertenecen a una estructura organizativa muy bien constituida con directores y funcionarios que directa o indirectamente les representan y que aseguran el buen funcionamiento de cada organización. Aunque en la misma línea de los dueños de equipos, merece trato aparte el Comisionado del béisbol, el cual se encarga de todos los aspectos concernientes a este deporte de Liga Grande. Por su origen y naturaleza, terminan por ser un representante más de los propietarios.

1.3.El Gobierno.

El tercer actor protagonista es el Gobierno, que actúa como mediador a través de ciertos representantes. Por ser un país tradicionalmente inclinado a restringir la intervención directa, el gobierno de los Estados Unidos trata de tener una actuación prudente, bajo el prisma de la separación de poderes: Ejecutivo (Presidente), Legislativo (Congreso y Senado) y Judicial (árbitro).

III.LAS GRANDES LIGAS: SU CONTEXTO Y EL FANATICO

Nos parece importante presentar, a continuación, una visión del significado de las Grandes Ligas del béisbol en los Estados Unidos de Norteamérica y el papel que en ella juegan desde los simples espectadores o fanáticos hasta las personas envueltas en actividad comercial en torno a este deporte.

1.El béisbol en el Norte

El béisbol es un deporte inmensamente popular en los Estados Unidos. Sus orígenes se ubican en el "cricket" y el "rounders", que se jugaban en los Estados del Este desde 1820. En 1845, el Knickerbocker Baseball Club de Nueva York estableció un Reglamento para el Juego de Béisbol con un equipo de nueve jugadores y un diamante de cuatro bases. El partido concluía cuando uno de los contendientes lograba 21 carreras. En 1857, en una Convención de Clubes de béisbol, se fijó la duración del juego en 9 innings en lugar de 21 carreras. Un año después se celebró la primera liga organizada y se constituyó la *Asociación Nacional de Jugadores de béisbol*.

El año 1869-70 el primer equipo profesional del país, los Medias Rojas de Cincinnati (Red Stockings) ganaron 91 de los 92 juegos de la temporada de 1869-70. Este éxito impulsó el profesionalismo, y la Asociación Nacional de Profesionales del béisbol se encargó de administrar una liga (loose) por cinco años (1871 a 1875), hasta que los propietarios fundaron la Liga Nacional de Clubes Profesionales Béisbol (1876), transformando el béisbol en un *negocio*.

La Asociación Americana Independiente (1882-91) prosperó al permitir la celebración de juegos en domingos y la venta de cerveza en los estadios. Ambas ligas resistieron el embate de la liga rival, la Union Association's, en 1884, pero en 1890 los atletas organizaron la *Liga de los Jugadores (the Players League)*, que presionó financieramente a la Liga Nacional e hirió de muerte a la Asociación Americana.

En 1901 la Liga Americana se declaró como liga mayor, invadiendo ciudades de la Liga Nacional y a la antigua Liga de los Jugadores. Posteriormente hubo una tregua entre la Liga Nacional y la Liga Americana, el resultado de esta eventual tregua fue la serie mundial la cual se ha jugado ininterrumpidamente desde 1903 (excepto en 1904, cuando los Gigantes de Nueva York se rehusaron a enfrentar al campeón de la Liga Americana -Boston-; y en 1994 debido a los conflictos entre jugadores y dueños de equipos).

A pesar de ser sacudida por varios problemas³, las Grandes Ligas tuvieron éxito al enfrentar el reto de una Liga Federal (1914-15). El Juego de Estrellas anual entre equipos compuestos por los mejores jugadores de las Grandes Ligas comenzó en 1931. La introducción del béisbol nocturno (1935) y la incorporación de jugadores negros a las mayores (1947), previamente agrupados en la *all-black leagues*, cambiaron el estilo del juego y expandieron el potencial del deporte. Jugadores estrellas, activos en un sistema de liga-menor que agrupaban 59 ligas en 1949, incrementaron la popularidad del béisbol hasta llegar a ser llamado *el pasatiempo nacional* de los Estados Unidos.

Durante la década de los 50's, ocurrieron cambios organizacionales dramáticos. Por ejemplo, en 1950, por derechos de Serie Mundial se lograron contratos con televisoras por el orden de los 6 millones de dólares, de ese modo comienza la productiva relación béisbol-televisión. En 1953, los Bravos de Boston, de la Liga Nacional se mudan a Milwaukee y, un año más tarde, los Browns de St. Louis de la Liga Americana se convierten en los Orioles de Baltimore, rompiendo la tradición de ciudades que mantenían la hegemonía del béisbol por más de 50 años.

En 1958 los Dodgers Brooklyn se mudaron a Los Angeles y los Gigantes de New York a San Francisco, convirtiendo a las Grandes Ligas en un verdadero espectáculo nacional. La Liga Americana adicionó dos ciudades en 1961; la Liga Nacional hizo lo propio en 1962. En 1969 ambas ligas adicionan más equipos y organizan juego divisionales. Finalmente la Liga Americana sumó dos equipos en 1977 y la Liga Nacional dos más en 1993. Los campeones de ambas divisiones se enfrentan para escoger el representante de cada una de las ligas (Nacional y Americana) para la serie mundial.

El béisbol, durante algunas etapas de su historia, ha sufrido altibajos en cuanto a popularidad, debido a distintas situaciones entre las que podemos destacar: el ascenso del fútbol profesional durante los 60's y 70's (del cual pudo recuperarse tomando nuevamente fuerza en los años 80's); y la disminución del apoyo de sus aficionados a causa de las disputas laborales (huelgas de peloteros en 1980, 1981, 1985 y 1994 y cierres patronales -lock-out- en 1990)

A pesar de esto, la temporada de Grandes Ligas, resulta un espectáculo sin igual, por cuanto aquí se reúnen los mejores jugadores del planeta que en muchos casos no sólo representan a una divisa, sino que van más allá convirtiéndose en un símbolo para su país de origen. Pero lo más característico del deporte es el papel de los fanáticos, quienes religiosamente agotan las localidades y consumen cualquier cantidad de artículos anunciados en la vitrina del béisbol, lo cual se traduce en miles de millones de dólares por derechos de transmisión, publicidad, bebidas, alimentos y otros artículos, que motorizan al béisbol y lo colocan en el sitio que hoy ocupa.

³Uno de los problemas más resaltantes fue el que ocurrió en 1919 cuando se supo que ocho miembros de los Medias Blancas de Chicago habían conspirado para favorecer a Cincinnati en la serie mundial de 1919. Sólo la intervención del juez Kenesaw Mountain Landis (comisionado) y la introducción de un *livelier ball* salvaron el juego. Landis hizo cumplir regulaciones estrictas relativas a la integridad de los jugadores.

2.El fanático o aficionado como actor pasivo

Una de las figuras principales del espectáculo es el fanático o aficionado que pasaremos a considerar como parte del contexto donde se llevan a cabo las relaciones laborales entre los actores del sistema. En el presente apartado trataremos de citar algunas anécdotas y hechos que nos muestran la actitud del fanático ante el deporte.

2.1.Nueva York capital del Béisbol

Para darnos una idea de lo que significa el béisbol para los fanáticos, podríamos citar un ejemplo curioso ocurrido durante la década de los 50', cuando Nueva York (cuna de los Yankees, Dodgers y Gigantes) era considerada la capital de este deporte: Mickey Mantle, sin duda uno de los mejores jugadores de todos los tiempos, luego de una "atípica" tarde terrible, donde se ponchó tres veces seguidas, cuenta que al sentarse al banco, desalentado por lo ocurrido, se le acercó un niño, "Timmy Berra" (hijo del también gran jugador Yogi Berra), Mantle esperaba una palabra de aliento o una frase agradable del niño, contrario a esto, Timmy lo miró, le dio unos golpecitos suaves en la rodilla y dijo: "apestas... con su vocecita de niño". Agrega Mantle "Los neoyorquinos nunca han sido demasiado sentimentales. Son duros incluso con los ganadores, e inclementes con los perdedores..."⁴.

Ciertamente en aquellos años 50' el béisbol se sentía en la sangre de los Norteamericanos, principalmente en Nueva York, donde militaban los principales equipos de las ligas mayores y la fanaticada más característica.

El ímpetu de la mencionada fanaticada queda demostrado cuando los Dodgers de Brooklin, luego de haber ganado a los Yankees, la recordada Serie Mundial de 1955, aún perdiendo los dos primeros juegos (ningún equipo en la historia se había recuperado de tal desventaja), a través de su propietario, Walter O'Malley, y motivados por una serie de razones que tenían que ver más que todo con las infraestructura y ubicación del estadio, quisieron sacar el equipo de la ciudad.

Tal decisión generó una fuerte reacción de la afición, quienes inundaron de cartas y telegramas al ayuntamiento, se colocaron botones, y hasta se inscribieron en el comité "Mantengan los Dodgers en Brooklin". Paralelamente a esto, se hacía pública la intención del dueño de los Gigantes de radicarse en la ciudad de San Francisco. En mayo de 1957, los dueños de equipos de la Liga Nacional, decidieron permitir que ambos clubes se mudaran a California. Esta decisión, tuvo serias repercusiones en algunos fanáticos quienes llegaron a afirmar: "Ese fue el momento más trágico de los años 50 en Nueva York. Fue el comienzo del declive que seguimos observando hoy..."⁵.

⁴.Cfr. Economía Hoy; Geoffrey Ward y Ken Burns; "Luces en Nueva York. La Capital del Beisbol"; trabajo publicado en el suplemento "Domingo Hoy", en fecha 11-09-1994; p.10; traducido por José E. Peralta. La versión original del artículo fue publicado en "U.S. News and World Report".

⁵.Cfr.Economía Hoy; Geoffrey Ward y Ken Burns; Loc.Cit; p.10

La fanaticada hizo todo lo posible para que sus equipos permanecieran en la ciudad, pero los dueños decidieron buscar un nuevo panorama que se tradujera en una mayor rentabilidad. A pesar de parecer contradictoria esta realidad, por cuanto podría suponerse que con tal fanaticada es imposible que un equipo fracase económicamente, una serie de factores motivaron a los empresarios a radicarse en ciudades para ellos más pujantes, arriesgándose a perder cierto número de fanáticos pero confiando en que ganarían otro tanto.

Este hecho se ha repetido varias veces en la historia de las Grandes Ligas y revela un aspecto fundamental del juego: el béisbol, es ante todo, para los dueños de equipo "un negocio" (aunque muy peculiar) y para los peloteros, un modo de ganarse la vida y esta motivación prevalece en sus acciones y queda demostrada en los procesos de negociación⁶.

2.2. Los fanáticos y su actitud ante el conflicto

Para el fanático resulta muy difícil entender que se paralice esta maquinaria que lo divierte y entusiasma, debido a conflictos "inexplicables" entre peloteros y dueños de equipos, que a su entender no van más allá de una lucha inútil entre dos partes muy poderosas ansiosas de obtener más beneficios. Y es que el fanático sólo le interesa que el "espectáculo continúe". Sin duda lamentan que un gran jugador emigre a otra divisa distinta a la de su preferencia en busca de mejores salarios; y les llama la atención las grandes sumas percibidas por jugadores específicos, pero en general, les importa poco las relaciones entre peloteros y dueños y los acuerdos salariales resueltos entre ellos. En el fondo lo que desean es disfrutar del juego.

2.3. El fanático como posible cuarto actor del sistema

La actuación del fanático demuestra su influencia en el contexto dentro del cual interactúan los componentes del sistema de relaciones laborales de las Grandes Ligas, por cuanto ejercen presión sobre los actores, que deben considerarlos en menor o mayor grado al momento de negociar las condiciones laborales que regirán el béisbol. No obstante su influencia podría ocasionalmente incrementarse en la medida que se organicen y constituyan formas de asociación donde se concentren sus peticiones e inquietudes. Dependiendo de su nivel de organización, el fanático podría ser considerado, ocasionalmente, como un posible cuarto actor del sistema.

3. El Mercado Laboral, negocios y béisbol

Otro de los componentes o factores que integran el contexto del sistema de Relaciones Laborales de las Grandes Ligas, es el mercado laboral, regido principalmente por la Ley de la oferta y la demanda.

⁶. En referencia a las franquicias o concesiones otorgadas a las ciudades, a cuyo nombre se asocia el nombre de un club o equipo (Ejemplo Yankees de Nueva York, Orioles de Baltimore, etc.) puede verse el "National League Green Book 1995", The Sporting News Publishing Co. February 15, 1995, contraportada.

El desempeño de los jugadores y su habilidad determinan su valor en el mercado. Partiendo de esta base, se negocian los contratos individuales, donde estarán incluidos los beneficios económicos para cada jugador según sea el caso.

Pero, además, en torno al juego, nos encontramos con un conjunto de negocios que se nutren del mismo y que tienen como objeto producir bienes y servicios a fin de satisfacer las exigencias del consumidor en cuanto espectador o aficionado. Estos negocios van desde la venta de alimentos y bebidas, pasando por la fabricación de textiles, hasta la comercialización de derechos de televisión y la publicación de revistas especializadas en el deporte. Cada negocio genera beneficios de acuerdo a la magnitud y características del mismo. En tal sentido, los conflictos resultan claramente perjudiciales para ciertos sectores dedicados a labores comerciales directa o indirectamente relacionadas con el espectáculo beisbolístico. De igual forma, la industria del turismo se muestra sensible a hechos que ocasionalmente pudieran afectar al mencionado deporte y hasta por el desempeño de los equipos durante la temporada, cuyas ciudades a las que representan se ven beneficiadas o perjudicadas de acuerdo a la afluencia de aficionados y fanáticos interesados en el béisbol⁷.

IV.LA RED NORMATIVA

La normativa, considerada por algunos teóricos de las Relaciones Industriales como variable focal del sistema, es también otro de los componentes o elementos de importancia en las relaciones laborales que rigen el béisbol de Grandes Ligas. Cuando hablamos de normativa, debemos considerar todo el conjunto de leyes que regulan las relaciones laborales entre las partes; por lo que a continuación presentamos brevemente algunos rasgos de la legislación laboral estadounidense.

1. Breve reseña de la evolución de la normativa laboral estadounidense

El origen de la legislación laboral estadounidense se sitúa en la época de la Gran Depresión de los 30' (1933) cuando el presidente Roosevelt adelantaba políticas tendientes a la recuperación económica. La promulgación de la "National Industry Recovery Act" (NIRA) tenía por finalidad estimular la creación de normas y conductas para regular las relaciones laborales y reconocer el derecho de los trabajadores a sindicarse libres de toda interferencia empresarial. Luego de ser considerada inconstitucional por la Suprema Corte (1935), y dadas las fuertes presiones empresariales obstaculizadoras de la actividad sindical, el senador Robert

⁷. A este respecto resulta curioso señalar el caso de la ciudad Dominicana de San Pedro de Macorís, cuya economía depende en gran parte de las inversiones que le inyectan los peloteros nativos de la región. Las palabras de José Gómez, scout de los Angelinos de California lo corroboran: "El béisbol ha sido la salvación de una provincia que vive aún en el siglo pasado con relación al resto del país. San Pedro no se ha preparado para la industrialización en otras áreas. Sólo siendo pelotero tienes la oportunidad de ser importante en la sociedad si te quedas aquí". El Universal; 2-04-1995;3-2

F. Wagner promovió la aprobación de una nueva ley reguladora de las relaciones industriales promulgándose en ese mismo año la "National Labor Relations Act" (NLRA) mejor conocida como "Wagner Act", la norma estaba destinada a alentar la práctica de la negociación colectiva. Revisada en 1947 y promulgada como título I de la "Labor-Management Relations Act" (LMRA) o "Taft-Hartley Act" fue posteriormente modificada (aunque no sustancialmente) por la "Labor Management Reporting and Disclosure Act" (LMRDA) o "Landrum-Griffin Act" (1959), siendo actualmente la norma básica de las relaciones industriales norteamericanas y el centro del cuerpo legislativo laboral federal⁸.

Junto a esta normativa y como fuente complementaria debe mencionarse a la Common-law en sus dos acepciones: Clásica e Industrial; la primera, configurada a través de decisiones judiciales, guarda especial relación con los contratos individuales de empleo y su interpretación, y en menor medida con lo referente a asuntos internos sindicales o de negociación colectiva; la segunda "common-law industrial" se ha conformado a través de las decisiones de los árbitros laborales (habitualmente nombrados en el seno del servicio Federal de Mediación y Conciliación o en el de la Asociación Americana de Arbitraje, de carácter privado) la cual ha llegado a configurar una jurisprudencia arbitral respecto a la interpretación o aplicación de los convenios colectivos⁹.

De igual forma, la solución de los conflictos jurídicos y de intereses deben ser producto de la negociación o acuerdo entre las partes, en este sentido, la intervención del servicio Federal de Mediación y Conciliación como organismo oficial es muy escasa y se reduce a: 1. prestar la ayuda necesaria para obtener soluciones negociadas al conflicto y; 2. proporcionar a las mismas (a través del servicio de arbitraje que dirige), los árbitros que sean precisos, y sólo en casos excepcionales, como último recurso¹⁰. Por otra parte, las *prácticas laborales injustas* también están contempladas en el sistema siendo tarea de la corte las decisiones relativas a este particular.

2. Influencia de la Normativa en la relación dueños-jugadores

En este marco de normativa que rige las relaciones laborales a macro nivel en los Estados Unidos, se desenvuelven las relaciones entre peloteros y dueños de equipos, los cuales cuentan con un Convenio Colectivo estándar donde están contenidos los principales aspectos o condiciones de trabajo de los jugadores, durante un período determinado. Bajo este Convenio que incluye a todos los jugadores de las Grandes Ligas, se negocian acuerdos individuales de trabajo donde se fijan condiciones especiales de remuneración según el desempeño del jugador (salarios, bonos, primas, etc). Este contrato individual puede ser del tipo anual o multianual.

⁸.Cfr. Consejo Nacional de Relaciones Laborales; "Sistema de Relaciones Laborales y Solución de Conflictos Colectivos en Occidente"; Comunidad Autónoma del País Vasco; 1984; pp.204-205

⁹.Cfr. Consejo de Relaciones Laborales; Op.Cit; pp.204-205.

¹⁰.Cfr. Consejo de Relaciones Laborales; Op.Cit; pp.207.

Otra de la legislación que debe considerarse es la Ley Antimonopolio, muy importante en el sistema de relaciones laborales de las Grandes Ligas. La razón: la exoneración del béisbol de la mencionada Ley, por acto del Congreso, permite a los dueños de equipos negociar como una entidad con el sindicato. Su excepción data de 1922 y libera a los empresarios de potenciales nuevas ligas que puedan competir con las actuales ligas que estos manejan.

VLAS RELACIONES DE LOS ACTORES Y LA NORMATIVA.

Las Grandes Ligas no son la excepción en cuanto a los procesos de índole dinámica que caracterizan a las relaciones laborales. Algunos de los resultado más importantes de estos procesos son el desarrollo continuo de la normativa, los acuerdos, etc.

1.Los jugadores, sus reivindicaciones, y su lucha legal

Los jugadores de las Grandes Ligas, con el correr del tiempo, sintieron la necesidad de agruparse en una asociación que alcanzó especial relieve e importancia a partir de la década de los años 1970's. Esto les permitió lugar orgánicamente y con mayor peso en favor de sus reivindicaciones, entre las que cabe destacar: la cláusula de reserva, y la figura de agente libre.

1.1.La Cláusula de Reserva

En 1969, las acciones del outfielder de los Cardenales de San Luis, Curt Flood, molestaron al dueño de la divisa, August "Gussie" Busch de 70 años. Flood, luego de haberse convertido en uno de los mejores jardineros centrales del béisbol, solicitó un aumento de 30 mil dólares, lo cual encolerizó a "Gussie" quien lo vendió a los Filis de Filadelfia en 1969. Tal actitud fue rechazada por el jugador, procediendo a recusar ante la Corte la *Cláusula de Reserva* (documento legal fechado en 1880), la cual encadenaba al jugador a su organización hasta que fuera vendido o cambiado a otra. Flood escribió al comisionado del béisbol: "Después de 12 años en las Ligas Mayores, no me siento un pedazo de propiedad que pueda ser comprado y vendido sin que se tomen en cuenta mis deseos..."¹¹. Aún cuando Flood perdió una batalla legal, algo larga, en la corte Federal de Nueva York, en la Corte de Apelaciones y en la Corte Suprema de Estados Unidos (1972), su acción sentó un precedente. A pesar que la cláusula de reserva quedó intacta, el Juez Harry Blackmun, en nombre de la mayoría de sus colegas reconoció que este privilegio otorgado a los dueños era una

¹¹.Cfr.El Nacional; "La verdad de la huelga"; reportaje especial del suplemento "Beisbol a Fondo"; 22 al 28-02-1995; pp.8 y 9. Véase también, Economía Hoy; Geoffrey Ward y Ken Burns; "Forcejeo Salarial. Toma el dinero y corre"; trabajo publicado en el suplemento "Domingo Hoy", en fecha 11-09-1994; p.11; traducido por José E. Peralta. La versión original del artículo fue publicado en "U.S. News and World Report".

"aberración" y una encuesta nacional reveló que los seguidores del deporte se oponían a la cláusula de reserva en más de ocho a uno. Pero lo más relevante ocurrió dos meses antes del fallo de la Corte Suprema, cuando, por primera vez en la historia, los jugadores de todos los equipos del béisbol se declararon en huelga. El hecho fue el resultado de una escaramuza menor en relación con una petición de los peloteros quienes solicitaban un aumento en el pago de pensión y beneficios sociales. Posteriormente el conflicto se convertiría en una verdadera lucha de poder resuelto trece días más tarde luego de poner la disputa en manos de un arbitro laboral¹².

1.2. La figura de Agente Libre mejora las condiciones laborales de los jugadores

Los empresarios, poco acostumbrados a negociar con los peloteros, no fueron competencia para Marvin Miller (primera cabeza visible de la Asociación de Peloteros de las Grandes Ligas), quien en 1973 convenció a los dueños para que aceptaran un arbitraje imparcial en relación con las disputas salariales, cuyas decisiones serían irrevocables¹³.

La figura de *Agente Libre* representó una significativa derrota legal a los dueños de equipos. Esta derrota vino precedida del caso de Jim *Catfish* Hunter el cual acudió al *arbitraje* luego de considerar que el dueño de los Atléticos de Okland, Charlie Finley, no había respetado parte del contrato. La consecuencia: el jugador fue declarado agente libre y 22 equipos reclamaron sus servicios. Los Yankees de Nueva York superaron a los demás con una oferta record de 3,75 millones de dólares por un contrato multianual. Las partes comprendieron lo que podía ocurrir si la cláusula de reserva quedaba sin efecto. Pero el golpe de gracia se logró por iniciativa del representante de los jugadores, Marvin Miller quien mediante un agudo sentido negociador encontró una forma de minar lo contenido en el contrato estándar del béisbol que estipulaba lo siguiente: "*si...el jugador y el Club no se ponen de acuerdo en cuanto a los términos... el Club tendrá el derecho... de renovar el contrato por el período de un año bajo los mismos términos*". Los dueños de equipos tradicionalmente habían interpretado que el contenido de la cláusula les permitía extender los contratos indefinidamente hasta exprimir lo mejor de un jugador, sin embargo, Miller interpretaba que un año era un año y después de este período el jugador quedaba *libre* de vender sus servicios al mejor postor. Su teoría fue comprobada luego que dos lanzadores decidieron jugar una temporada sin contrato y luego exigir ser liberados. Parecía que la última palabra debía ser tomada por la junta de arbitraje, lo cual no convenía a los dueños. Era el turno de los propietarios de ir a la Corte en un esfuerzo desesperado por obstaculizar el arbitraje¹⁴.

Los propietarios fracasaron en la Corte y pocas semanas después de la serie mundial de 1975, ambos casos llegaron a la junta de arbitraje. Tres votos contaban para la decisión: Uno de los votos correspondía al representante de los peloteros,

¹².Ibidem

¹³.Cfr. Economía Hoy; Geoffrey Ward y Ken Burns; Loc.Cit.; p.11

¹⁴.Ibidem

Marvin Miller (por supuesto a favor); otro al representante del béisbol de Grandes Ligas, John Gaherin (indudablemente en contra); y el tercero, decisivo, correspondía a un veterano árbitro de 70 años llamado Peter Seitz quien finalmente votó a favor de los jugadores. Los dueños alegaban que tal decisión llevaría a la bancarrota del béisbol. Posteriormente fueron a la Corte Federal donde fracasaron e idéntico resultado obtuvieron ante la Corte de Apelaciones. *En 1976 la cláusula de reserva llegaba a su fin y nacía la figura de Agente Libre.*

1.3.Resultado de estas reivindicaciones: un incremento aritmético de los salarios

El resultado fue el incremento del promedio de los salarios, el cual se duplicó al año siguiente, y en cinco años se había quintuplicado, esta realidad apoyaría el argumento sostenido por algunos defensores de las condiciones contractuales de los jugadores: "Entre 55 y 56 millones de personas pagan todos los años para ir a los estadios de béisbol. Ninguno de ellos compra un boleto para ver a un propietario". Como referencia salarial cabe destacar que para el año 1869, un pelotero ganaba en promedio siete veces más que un trabajador común. En 1976, 107 años después, un jugador aún percibía ocho veces más el sueldo de un trabajador común. Pero para 1994, el ingreso promedio en las Grandes Ligas supera casi 50 veces al de un ciudadano común¹⁵.

2.Los empresarios y sus formas de organización

A diferencia de la práctica común en los países europeos y en muchos otros países del resto del mundo, en los Estados Unidos, no puede hablarse propiamente de un *Sindicalismo Empresarial*. No obstante, la mayor parte de los sectores industriales, y ciertos subsectores, cuentan con Asociación de ámbito nacional¹⁶.

2.1.La organización de los propietarios

Los propietarios o dueños de equipos, a pesar de no constituir un sindicato empresarial, cuentan con una organización fuerte (Comisionado, Comité de Relación con los Jugadores, Jefe de Negociación, etc.) que representa a cada una de las 28 franquicias que integran el béisbol de Grandes Ligas. En el Comisionado, y en el Jefe de Negociación (representante de todos los equipos en la mesa de negociaciones) se concentran las estrategias o líneas de negociación acordadas por los representantes de los equipos de manera que exista una sola voz en estos procesos¹⁷.

2.2.Particularidades de la figura del Comisionado

Actualmente, los propietarios cuentan con un Comisionado Interino, Bud Selig, luego que el nueve de Septiembre de 1992, Fay Vincent saliera del Cargo (cuatro días después que los propietarios votaran a favor de su renuncia). Aunque el papel

¹⁵.Ibidem

¹⁶.Cfr.Consejo de Relaciones Laborales; Op.Cit; pp.212-213.

¹⁷.Véase. El Universal; 22-04-1995,3-2.

primordial del comisionado es el de llevar la batuta en los aspectos referentes al béisbol y no el de representar a los dueños en la mesa de negociaciones, al momento de negociar se convierten en un arma más de los clubes, debido a que éstos generalmente provienen de organizaciones de Grandes Ligas en las cuales han ocupado diversos cargos. Simplemente podríamos decir que el Comisionado pertenece al grupo de los dueños de los propietarios y aunque el deber ser de su posición es el beneficio del deporte, es lógico que su visión y mentalidad esté de parte de los primeros. Se estima que la búsqueda de un comisionado permanente nombrado por los propietarios comenzaría después de lograrse un acuerdo entre las partes. En cuanto a la importancia de la figura de Comisionado Donald Fehr, representante de los trabajadores comenta: los empresarios "necesitan urgentemente a alguien que maneje el negocio, no importa que título tenga, es algo tan imperioso como llegar a un acuerdo laboral. Tiene que haber alguien a cargo"¹⁸.

Cuadro N°1. Comisionados del Béisbol¹⁹.

COMISIONADO	PERIODO
Kenesaw M. Landis	1.920 - 1.944
Albert B. Chandler	1.945 - 1.951
Ford C. Frick	1.951 - 1.965
William D. Eckert	1.965 - 1.968
Bowie K. Kuhn	1.969 - 1.984
Peter V. Ueberroth	1.984 - 1.989
A. Bartlett Giamatti	abril 89 - sept. 89
Francis T. Vincent	1.989 - 1.992
Allan H. "Bud" Selig (I)	1.992 -

2.3. Estructura de las Organizaciones de Grandes Ligas

En cuanto a las organizaciones de Grandes Ligas, debemos destacar que su funcionamiento administrativo se asemeja al de cualquier empresa del área de producción o servicios, con una estructura organizativa bien definida, encabezada por el dueño de la organización o socios que generalmente integran el directorio. En tal sentido, hablar de una organización de Grandes Ligas significa desenmarañar una serie de elementos relacionados entre sí, un complejo mundo de relaciones que trascienden fronteras²⁰.

¹⁸. Véase. El Universal; 22-04-1995,3-2.

¹⁹. Cfr. "The 1995 American League Red Book", 66th Annual Edition; The Sporting News Publishing Co. February 15, 1995, p.92. y "The 1995 National League Green Book", 1995, contraportada.

²⁰. Cfr. El Nacional; "Los Marlins están buscando América"; reportaje especial del suplemento "Beisbol a Fondo"; 6-12 de Abril de 1995; pp.8 y 9.

La Liga Mayor de Béisbol, integrada por 28 equipos está dividida, a su vez, en dos ligas: La Liga Nacional y La Liga Americana. Cada una de ellas cuenta con tres divisiones (Este, Oeste y Central), integradas por sus respectivos equipos.

Los equipos activos actualmente (1995) son:

En la Liga Nacional:

Liga Nacional Este: *Atlanta Braves*, *Montreal Expos*, *Florida Marlins*, *New York Mets*, y *Philadelphia Phillies*.

Liga Nacional Central: *Cincinnati Reds*, *Houston Astros*, *St. Louis Cardinals*, *Pittsburgh Pirates*, y *Chicago Cubs*.

Liga Nacional Oeste: *Colorado Rockies*, *Los Angeles Dodgers*, *San Diego Padres*, and *San Francisco Giants*.

En la Liga Americana:

Liga Americana Este: *New York Yankees*, *Baltimore Orioles*, *Toronto Blue Jays*, *Boston Red Sox* y *Detroit Tigers*.

Liga Americana Central: *Chicago White Sox*, *Cleveland Indians*, *Milwaukee Brewers*, *Minnesota Twins*, y *Kansas City Royals*,

Liga Americana Oeste: *California Angels*, *Oakland Athletics*, *Texas Rangers*, y *Seattle Mariners*.

En cuanto a su organización, la Liga Mayor cuenta con: un Comité Ejecutivo (8 miembros); cuatro directores (relaciones gubernamentales, mercadeo desarrollo y caridad, eventos especiales, y operaciones de liga menor); cuatro directores ejecutivos (seguridad y facilidad gerencial, relaciones públicas, operaciones de béisbol, y recursos humanos); un Consejero General; y un funcionario jefe de finanzas²¹.

A su vez, en la Liga Mayor se dan dos sub-estructuras independientes entre sí, la de la Liga Nacional y la de la liga Americana, que se conforman de la siguiente manera:

Liga Nacional: Presidente; Comité Ejecutivo (3 miembros); Vice Presidente; Directores Ejecutivos (3); Asistente; Secretaria Ejecutiva; y recepcionista.

Liga Americana: Presidente; Vice Presidentes (2); Directores (3); Asistentes(2); Administradores (1); Secretaria (1); y recepcionista.

Dentro de esta bien organizada estructura se encuentran los equipos o clubes de Grandes Ligas, los cuales poseen un directorio encabezado por sus dueños o socios (generales y limitados) apoyados en oficiales, directores, gerentes coordinadores, etc.

²¹. Cfr. "The 1995 American League Red Book", Op.Cit. p.92.

Listado de clubes de Grandes Ligas y sus respectivos propietarios (1.995)²².

Liga Nacional: Este.	Proprietarios o Socios Principales.
Atlanta <i>Braves</i> ,	R.E. Turner III
Montreal <i>Expos</i> ,	Claude R. Brochu (L. Jacques Menard)
Florida <i>Marlins</i> ,	H. Wayne Huizenga (Berrard, Hudson y Huizenga.Jr)
New York <i>Mets</i> ,	Nelson Doubleday
Philadelphia <i>Phillies</i> .	Bill Giles
Liga Nacional: Cent.	
Cincinnati <i>Reds</i> ,	Marge Schott
Houston <i>Astros</i> ,	Drayton McLane, Jr.
St. Louis <i>Cardinals</i> ,	August A. Busch, III
Pittsburgh <i>Pirates</i> ,	Vincent A. Sarni (14 miembros-mesa de directores)
Chicago <i>Cubs</i> .	Andrew B. MacPhail (Dowdle y McKenna)
Liga Nacional: Oeste	
Colorado <i>Rockies</i> ,	Jerry McMorris
Los Angeles <i>Dodgers</i> ,	Peter O'Malley
San Diego <i>Padres</i> ,	John Moores.
San Francisco <i>Giants</i> .	Peter A. Magowan (Richard N. Goldman) -sociedad-
Liga Americana: Este	
New York <i>Yankees</i> ,	George M. Steinbrenner (Joseph A Molloy)
Baltimore <i>Orioles</i> ,	Peter G. Angelos
Toronto <i>Blue Jays</i> ,	John Labatt (90%) y Canadian Imperial Bank (10%)
Boston <i>Red Sox</i>	Jean R. Yawkey T. (Harrington y Gutfarb)
Detroit <i>Tigers</i> .	Michael Ilitch y Marian Ilitch
Liga Americana Cent.	
Chicago <i>White Sox</i> ,	Jerry Reinsdorf
Cleveland <i>Indians</i> ,	Richard E. Jacobs (M. Cleary, G. Bryenton)
Milwaukee <i>Brewers</i> ,	Allanm H, "Bud" Selig
Minnesota <i>Twins</i> ,	Carl R. Pohlad
Kansas City <i>Royals</i> ,	Ewing M Kauffman (M. Kauffman y M. Herman)
Liga Americana: Oeste	
California <i>Angels</i> ,	Gene Autry
Oakland <i>Athletics</i> ,	Walter A. Haas. Jr
Texas <i>Rangers</i> ,	Edward W "Rusty" Rose y J. Thomas Schieffer
Seattle <i>Mariners</i> .	John Ellis

²².Cfr."The 1995 American League Red Book" Op.Cit.; y "The 1995 National League Green Book", Op.Cit. En la lista nos centramos en indicar los dueños o autoridades que aparecen a la cabeza de cada una de las organizaciones. Dejamos de lado algunas autoridades o socios limitados (limited partner) que se mencionan en los directorios. Incluso, en las organizaciones que resultan ser Asociaciones mencionamos sólo los dueños que figuran a la cabeza de los directorios. Es importante resaltar que algunos equipos tienen como miembros de sus directorios a Ejecutivos de las compañías locales, los Marineros de Seattle, por ejemplo, cuentan con ejecutivos de la Nintendo of America, Microsoft, McCaw Cellular, Boeing and Puget Sound Power & Light Company.

Para que un equipo de liga grande se convierta en ganador y logre atraer la atención de los aficionados, es imprescindible contar con un excelente material humano. Para ello, las organizaciones se han convertido en complejas estructuras cuyas ramificaciones se extienden a lo largo del mundo, tratando de cubrir sus necesidades que no son otras que la de adquirir material humano con suficiente potencial. Las organizaciones y sus propietarios trazan una estrategia que es desarrollada por los directivos de cada organización y el personal con que cuenta²³.

A este respecto, Tany Pérez, Director de Relaciones Internacionales de los Marlins de Florida, señala que "el hecho de ser un equipo en el sur de la Florida, un área con gran influencia hispana, nos permite ser lo que somos. Geográficamente estamos bien situados para este propósito, pues nos da la ventaja de que muchas personas de Latinoamérica vienen a Miami con frecuencia". La estrategia de los Marlins es convertirse en un equipo que atraiga la fanática Latina, reclutando peloteros hispanoamericanos. Para esto un grupo de scouts se ha reunido y logra el reclutamiento del personal requerido²⁴.

Uno de los inconvenientes a los cuales se enfrentan los equipos de liga grande es que sólo le son concedidas 24 visas de trabajo para ser repartidas entre los jugadores extranjeros, a fin de resolver esta situación las organizaciones envían a los peloteros con cierto potencial a sus escuelas (República Dominicana, Puerto Rico, etc), con el propósito de afinar su proceso de formación y de establecer una relación cordial con la comunidad donde realizan su asentamiento. En los países donde no se han establecido escuelas pero que cuentan con buen material humano se envían scouts que, a su vez, se reparten por toda la nación.

Como se observa, cada uno de los equipos está organizado funcionalmente como cualquier empresa o compañía, con una filosofía, un objetivo y una meta. Su productividad será medida de acuerdo al puesto en el que figure su equipo grande y sus expectativas son fijadas a corto, mediano y largo plazo, lo cual requiere de un desempeño gerencial eficiente.

VI. EL CONFLICTO: PONE DE RELIEVE UN COMPLEJO SISTEMA DE RELACIONES LABORALES

La gran publicidad alcanzada por el conflicto pelotero, puso de relieve la peculiaridad del sistema de relaciones laborales propio de las Grandes Ligas, así como las tensiones generadas, su complejidad, su importancia, y otros aspectos, que expondremos a continuación²⁵.

²³. El Nacional; 6-12 de Abril de 1995; pp.8 y 9.

²⁴. Al efecto puede verse: El Nacional; "Los Marlins están buscando América"; reportaje especial del suplemento "Béisbol a Fondo"; 6-12 de Abril de 1995; pp.8 y 9

²⁵. Véase N. González, "Una huelga rompecorazones", en el suplemento "Domingo Hoy", de Economía Hoy, fecha 11 de sept. de 1994; pp.12 y 13; y, "La verdad de la huelga"; reportaje en el suplemento "Béisbol a Fondo" de El nacional, ; 22-28 de Febrero de 1995; pp.8 y 9.

1. Se inicia la tensión en las Grandes Ligas

Durante la Conferencia de Invierno en Louisville (diciembre de 1992), los propietarios habían propuesto llegar a un acuerdo económico colectivo con los jugadores, sin embargo, las negociaciones para establecer las condiciones del nuevo acuerdo, se retrasan y a pesar de las amenazas de los jugadores de iniciar una huelga, el acuerdo colectivo vigente vence el 31 de Diciembre de 1993. Mientras esto sucede, la temporada de béisbol continúa, muchos jugadores resaltan con actuaciones descollantes e incluso los especialistas hablan de nuevas marcas basándose en proyecciones estadísticas. Pero la otra cara del béisbol dibuja un panorama distinto.

2. Propuesta y argumentos de los propietarios (empresarios)

En plena temporada de Grandes Ligas, cuando el nivel de juego aumenta y la lucha por el liderato de las distintas divisiones se hace más dura, el calor de las negociaciones entre los representantes de los dueños y de los jugadores, presenta un comportamiento similar. La iniciativa parte, de los propietarios, quienes el 14 de junio de 1993 hacen su primera propuesta: a. fijar un "tope salarial", pidiendo a los peloteros compartir las ganancias; b. eliminar el arbitraje; y, c. bajar la elegibilidad para la agencia libre de seis a cuatro años, con la particularidad que el club al que pertenezca el pelotero tiene prioridad de oferta hasta el sexto año.

El primer aparte tratado por los propietarios es el llamado *tope salarial*, el cual consiste en fijar una especie de límite o techo a los ingresos percibidos por los jugadores más destacados, por cuanto el actual sistema de pago eleva el promedio de ingreso de todos los jugadores e incrementa aritméticamente los costos de nómina de las divisas. Actualmente, los jugadores perciben el 58% de los ingresos producidos por el espectáculo, los empresarios desean reducir esta alícuota al 50%.

El segundo aspecto es el relacionado con el *arbitraje*, práctica usual en las Grandes Ligas luego que un jugador es dejado en libertad o es declarado agente libre. Generalmente, cuando el jugador opta por este camino, se logran obtener mejores ofertas. Resulta interesante esta figura por cuanto su discusión representa la negociación de un contrato individual de trabajo donde se establecerán las condiciones que regirán la relación laboral entre las partes durante el período de su vigencia.

El tercer punto presentado en la propuesta inicial de los empresarios, es el relacionado con la *agencia libre*, potestad de los jugadores a que pueden apelar luego de haber jugado durante cierto tiempo en las Grandes Ligas, actualmente se requiere de seis años como mínimo para poderse declarar agente libre. En diversas ocasiones los jugadores han planteado reducir el tiempo para declararse en libertad, en la propuesta de los empresarios se reduce el tiempo de seis a cuatro años pero con un condicionante: que el club al que pertenece el jugador tenga prioridad de oferta hasta el sexto año, esto permitirá a sus divisas poder contar con los servicios de un jugador valioso durante dos años más, siempre y cuando se logre un acuerdo entre las partes.

Los dueños utilizan con mucha frecuencia las palabras "control de costos" y "certeza de costos", resulta interesante indicarlo puesto que contrariamente a la posición tradicional de cualquier empresario, los cuales abogan por la libertad del mercado y se oponen a los mecanismos de control, estos propietarios son los principales promotores de dispositivos restrictivos, que les permite regular los gastos de los equipos y mantener la competitividad de todas las divisiones que participan en la liga mayor. Basados en este principio, los empresarios presentan tres argumentos que apoyan sus propuestas.

En primer lugar señalan que, en la actualidad, los empresarios dedicados a la industria del béisbol, pierden dinero, debido a las altas listas salariales que aumentan año tras año, lo cual hace difícil mantener los márgenes de ganancias que consideran justos. De las 28 franquicias existentes en las Grandes Ligas, 14 producen pérdidas.

En segundo lugar argumentan que, muchos de los equipos cuyo terreno natural y seguidores no garantizan una taquilla y el movimiento suficiente para mantener ingresos para cubrir las nóminas, se hacen menos competitivos por cuanto están limitados en la adquisición de jugadores de alto nivel cuyos ingresos son astronómicos²⁶. Esta razón motiva a los dueños de equipos a *buscar nuevas oportunidades en otras ciudades que puedan sostener el equipo*.

Finalmente señalan que en caso tal que los jugadores no acepten acogerse a las condiciones planteadas por los empresarios, se iniciaría la campaña 1995 con jugadores de *reemplazo*, los cuales cubrirían las vacantes dejadas por los titulares, con condiciones contractuales especiales. *El inicio de la campaña 1995, no puede estar supeditada a este grupo de jugadores, el béisbol continuará de todos modos.*

3. Propuesta y contra-argumentos de los jugadores profesionales

Las propuestas y argumentos presentados por los propietarios o dueños de equipos el 14 de junio de 1993, son rechazados un mes más tarde por los jugadores. Sin duda, este tipo de trabajadores está más dispuesto a someterse a las leyes del mercado que los propios empresarios, la razón es muy sencilla, se debe básicamente al rendimiento y nivel de ingreso promedio de los jugadores de béisbol. El libre juego de la oferta y la demanda resulta beneficioso a los peloteros, los cuales, para salir al paso a la iniciativa de los empresarios y a su paquete de intención, presentaron sus propias proposiciones entre las cuales destacan:

²⁶ Cuatrocientos treinta mil dólares es el ingreso promedio que genera la venta de boletos en un juego de los Yankees de Nueva York; mientras que los ingresos producidos por un encuentro de los Twins de Minnesota apenas supera los 257 mil dólares. Cincuenta y dos millones cien mil dólares es el costo de la nómina de los Bravos de Atlanta (campeones de la Liga Nacional de la temporada 1993); mientras que la de los Padres de San Diego no es mayor de 15 millones 500 mil dólares. Véase: E.H., Norberto González, Loc.Cit., p.13

a.Rechazo al tope salarial; b.bajar el arbitraje de tres a dos años; c.eliminar las restricciones a la agencia libre durante los primeros cinco años; y, d.subir el salario mínimo de 108 mil dólares por temporada a 175-200 mil dólares.

Al igual que los empresarios, los peloteros también presentan una serie de argumentos para defender su posición y mantener sus peticiones:

En primer lugar, consideran inaceptable la imposición del tope salarial por parte de los dueños, ya que por una parte están convencidos que estos tienen ganancias suficientes para poder satisfacer las peticiones de los agentes libres y, por otra, argumentan que son los propios empresarios los que disputan la contratación de un jugador específico en un contexto regido por las leyes de la oferta y la demanda, donde el equipo que más dinero ofrece se hace de los servicios del jugador: todo dependerá de los pergaminos por los que viene precedido (promedio de bateo y defensa, número de bases robadas, jonrones conectados, carreras impulsadas, efectividad, juegos ganados, etc.) y la necesidad de la divisa de obtener sus servicios.

En segundo lugar, consideran poco creíble el argumento de los dueños acerca de una supuesta "pérdida" de dinero. Como ejemplo citan lo expresado por el representante de los propietarios, Bud Selig, quien una vez comenzada la huelga, sostuvo que 19 de las 28 franquicias perdían dinero, *cuando se le pidió detalles de lo expresado, el número disminuyó a 12 o 14 equipos*. De igual forma, afirman que mientras los empresarios se quejan y sugieren más restricciones económicas, continúa la firma de contratos millonarios multianuales junto a los enormes bonos de contrato.(Véase Cuadro y Gráfico N° 2).

CUADRO N° 2.

Finanzas de los equipos de Grandes Ligas. Ingresos operacionales, gastos, ganancias o pérdidas, en dólares de los 26 equipos (1983-1993)²⁷.

Año	Ing.Anuales(\$)	Gas.Anuales(\$)	Gan-Pérdidas(\$)
1983	521.656.000	588.259.000	-66.603.000
1984	624.223.000	665.211.000	-40.988.000
1985	724.896.000	717.813.000	7.083.000
1986	791.875.000	780.347.000	11.528.000
1987	910.924.000	807.687.000	103.237.000
1988	1.007.519.000	885.915.000	121.604.000
1989	1.241.059.000	1.026.550.000	214.509.000
1990	1.336.530.000	1.193.663.000	142.867.000
1991	1.537.395.000	1.438.442.000	98.953.000
1992	1.663.367.000	1.641.146.000	22.221.000
1993	1.879.737.000	1.829.408.000	50.329.000

²⁷.Tomado de El Diario de Caracas; Jueves 22-09-1994; p.35.

que en este tipo de industria los empresarios y trabajadores, normalmente mantienen relaciones laborales estables que permiten el funcionamiento continuo de la empresa y aseguran la continuidad de la producción.

Partiendo de la premisa que se fundamenta en la particularidad del sistema de relaciones laborales de las Grandes Ligas y de las características de sus actores, debemos centrarnos en las motivaciones específicas que determinan el comportamiento de las partes, para así poder explicar las posiciones y reacciones asumidas por éstos durante la disputa.

3.1. Los dueños de equipo y su visión fanático-productiva

En primer lugar debemos señalar las características de los empresarios, generalmente personas muy adineradas que en su mayoría no son fuertemente motivados por los beneficios económicos del deporte, sino más bien por una especie de fanatismo-productivo que crea en ellos cierto orgullo en mantener una empresa más que económicamente productiva, divertida y llena de emociones. En definitiva, para algunos se convierte en una especie de "hobbie" empresarial en el cual ocupan su tiempo libre, mientras sus empresas son administradas con el rigor más estricto característico de la Gerencia moderna.

No es un problema laboral urgente de resolver que pone en peligro la empresa, sino más bien un problema personal donde está en juego la fuerza de su palabra.

3.2. Los trabajadores son capaces de resistir la fuerte presión.

Otro aspecto importante a considerar es el tipo de relación empresa-trabajador. En este caso el empresario debe negociar con un trabajador muy peculiar. Tradicionalmente el poder de persuasión de los trabajadores está limitado por su capacidad no sólo de asociación sino también económica. En una empresa corriente, un fondo destinado a conflictos de este tipo funciona como contingencia y les permite mantener sus condiciones básicas de vida ante las suspensiones regulares de su pago (en general este caso se observa en conflicto laborales como la huelga). Si analizamos la situación, podríamos pensar que una de las causas más importantes por las cuales la duración del conflicto no resultó normal es la derivada del gran poder económico de los jugadores: son trabajadores de gran poder adquisitivo donde se cuentan incluso millonarios o multimillonarios, de ingresos muchas veces superiores a los de algunos empresarios o dueños de equipos. Esto ha proporcionado a los jugadores la fuerza suficiente para mantenerse firmes ante la presión ejercida por los empresarios y no ceder ni un ápice.

Si vamos más allá, a este "poderío económico" de los jugadores podríamos sumar su convicción de ser insustituibles. Tal convicción se debe a que su experiencia y desempeño en la gran carpa no puede ser cubierta por otro personal, sería como querer sustituir un alto gerente o al presidente de una compañía por un profesional recién graduado con cierto potencial, que es capaz de hacer el trabajo pero no de satisfacer las expectativas de un cliente muy exigente, como lo es el fanático del béisbol. El hecho es que los jugadores han demostrado ser uno de los sindicatos con más fortaleza de los Estados Unidos, con capacidad para ejercer gran presión. (Véase Cuadro N° 3)

CUADRO N° 3.

Jugadores Latinoamericanos, equipo a que pertenecen, salario devengado por temporada y salario diario que dejan de percibir por día de huelga. (En dólares).

Organización	Ciudad	Jugador	Temporada	Diario
Orioles	Baltimore	R. Palmeiro	3.000.000	16.393
Medias Rojas	Boston	José Canseco	5.100.000	27.869
Medias Blancas	Chicago	O. Guillen	3.500.000	19.126
Indios	Cleveland	D. Martínez	4.000.000	21.858
		Carlos Baerga	3.500.000	19.126
		Santos Alomar	3.300.000	18.033
		Omar Vizquel	2.850.000	15.574
		José Mesa	875.000	4.781
		A. Espinoza	450.000	2.459
Reales	Kansas City	José Lind	2.600.000	14.208
Cerveceros	Milwaukee	Ricky Bones	487.500	2.664
Yankees	Nueva York	D. Tartabull	5.000.000	27.322
		Mélico Pérez.	3.200.000	17.486
		T. Fernández	1.500.000	8.197
		Luis Polonia	1.500.000	8.197
Atleticos	Oakland	R. Sierra	5.000.000	27.322
Marineros	Seattle	Félix Fermín	850.000	4.645
		Luis Sojo	350.000	1.913
Rancheros	Texas	Juan González.	500.000	2.732
Azulejos	Toronto	R. Alomar	5.500.000	30.055
		Juan Guzmán	2.800.000	15.301
Bravos	Atlanta	Roberto Kelly	3.400.000	18.579
		Rafael Belliard	550.000	3.005
Cachorros	Chicago	R. Guzmán	3.300.000	18.033
		C. Colón	115.000	628
Rojos	Cincinnati	José Rijo	4.750.000	25.956
		X. Hernández	600.000	3.279
Rockies	Colorado	A. Galarraga	3.850.000	21.038
Mets	Nueva York	Bobby Bonilla	4.700.000	25.683
Piratas	Pittsburgh	O. Merced	2.000.000	10.929
		Nelson Liriano	300.000	1.639
Cardenales	San Luis	José Oquendo	2.000.000	10.929
		G. Peña	770.000	4.208

Fuente: Lista publicada en El Universal; Caracas, miércoles 1 de Marzo de 1995; p. 3-2

4. Intervención del Gobierno

El tercer actor del sistema mencionado universalmente por los teóricos de las Relaciones Industriales es el Gobierno, el cual se ve obligado a intervenir debido a las características del conflicto.

4.1. Causas que obligan al Gobierno a intervenir

Una fuerte convicción de las partes por no ceder en la mesa de negociaciones caracteriza a la huelga de Grandes Ligas. Así lo evidencian las declaraciones³¹ de cada uno de los representantes de los peloteros y dueños de equipos. El caso del famoso Frank Thomas, candidato firme para obtener la "Triple Corona" del Béisbol rentado durante 1994³², es característico. A pesar de su alto salario y desempeño logrado, declaraba que ningún pelotero se rendiría y que la intención de los propietarios no era la de negociar sino la de acabar con la unión de los jugadores.

En las negociaciones llevadas a cabo hasta Diciembre de 1994, los empresarios terminaron *por imponer un techo o tope máximo* que establecía que cada club podía pagar en sueldos hasta 35 millones de dólares³³. Esto generó una reacción inmediata del sindicato de peloteros quienes se quejaron de la imposición a la Junta de Relaciones Laborales. Este es un organismo gubernamental cuyo más alto personal es nombrado por el Presidente con el consentimiento del Senado y que adjudica conflictos que no son llevados por uno u otro lado. Sus atribuciones básicas son: determinar cuando resultan apropiadas las unidades de negociación propuestas (puede configurar con sus decisiones la estructura de la negociación); celebrar elecciones de certificación o descertificación al objeto de establecer el agente negociador exclusivo en una concreta unidad de negociación; e interpretar y administrar la normativa laboral en su conjunto, fallando en los procedimientos que se le presenten por comisión de prácticas laborales desleales o *unfair labor practices*³⁴. El sindicato tuvo éxito y la medida debió ser derogada, iniciándose de nuevo las negociaciones. Sin embargo, cuando el sindicato libró a los peloteros individuales para que pudieran firmar contratos con los equipos, aún siguiendo la huelga, los dueños se rehusaron a considerar cualquier contrato hasta que se hubiese logrado un acuerdo con el sindicato, lo cual reventó nuevamente las negociaciones.

³¹. Transcurridos 45 días de huelga, el delegado por los peloteros del equipo Cachorros de Chicago, Randy Myers, señalaba que, para la fecha, estaban considerando varias alternativas, entre las cuales resaltaba la de formar su propia liga que contaría con el apoyo de varias corporaciones, las cuales servirían como patrocinantes. Cfr. El Diario de Caracas "Crece la posibilidad de cisma en las Mayores" publicado el 28-09-1994; p.35.

³². La Triple corona es uno de los trofeos más codiciados por los profesionales del béisbol, es muy difícil de lograr porque para ello el jugador debe obtener durante su participación en una temporada, el liderato de: bateo, carreras impulsadas y jonrones.

³³. El sueldo promedio actual de un pelotero de Grandes Ligas es de 1 millón de dólares por temporada.

³⁴. Cfr. Consejo de Relaciones Laborales; Op.Cit.; p.202.

4.2. Intervención del Presidente (Poder Ejecutivo).

Aunque durante el desarrollo de la huelga el presidente Bill Clinton tuvo buen cuidado del papel ejercido por el Gobierno en el conflicto, debido a que su intervención podía revertirse en su contra a favor de lo que más temen los políticos, la "pérdida de popularidad"; el desarrollo de los hechos lo motivó a asumir una actitud más vigorosa en la querrela³⁵.

A principios de Febrero de 1995, el Presidente Clinton, se declaró como un fanático y asiduo seguidor de este deporte e intervino en las discusiones con el fin de motivar a las partes a alcanzar un acuerdo. En tal sentido fijó un plazo para que este se llevase a cabo. Para ello contarían con la ayuda de un mediador especial, Bill Utery, nombrado por la Casa Blanca el 15 de Octubre de 1994. El 5 Febrero de 1995, luego de 4 días ininterrumpidos de negociaciones con las partes, Utery señaló la dificultad de alcanzar un acuerdo voluntario entre jugadores y dueños de equipos. El hecho ocurrió luego que peloteros y dueños de equipos suspendieron sus negociaciones sin haber llegado a un acuerdo antes del plazo fijado por el presidente Bill Clinton³⁶. El acuerdo no pudo lograrse a pesar que la fecha fijada por Clinton coincidió con el centenario del nacimiento del legendario beisbolista Babe Ruth.

Los hechos generaron verdadera polémica en el seno del sector político donde algunos de sus representantes se mostraban en desacuerdo con la intervención del Presidente. Cabe destacar que el presidente estaba limitado en su capacidad de persuasión, por cuanto carece de poder legal para intervenir en los deportes, hecho al que se añade la exoneración de la ley anti-monopolio, que goza el béisbol, por acto del Congreso, lo cual permite a los dueños de equipos negociar como una entidad con el sindicato³⁷.

Las características de la huelga ponen contra la pared al presidente Clinton, quien al fijar una posición de plena participación, sienta un precedente importante ya que los problemas ocurridos en otros deportes profesionales como baloncesto, hockey y fútbol americano fueron solucionados sin intervención política. Por otra parte, no pudo argumentar lo que otros presidentes utilizaron como justificativo de su actuación cuando el país se vio amenazado por huelgas en importantes industrias o en la red ferroviaria, cuando a su juicio la seguridad nacional estaba en juego.

Estos motivos obligaron al presidente a pedir al Congreso, que disponía de poco tiempo por encontrarse ocupado en otras labores legislativas, que tomase alguna acción al respecto. La petición consistió en solicitar del Poder Legislativo la designación de una Comisión arbitral para determinar quién tenía la razón. Sin embargo, el arbitraje obligatorio no era bien visto por las partes involucradas.

³⁵. En tal sentido, el juego del Secretario del Trabajo, Robert Reich, fue cauteloso argumentando que bajo las leyes de los Estados Unidos, "...la administración sólo puede finalizar una disputa laboral cuando los intereses nacionales están en riesgo, y la huelga del béisbol no está en la *misma liga* que las huelgas en grandes industrias". Economía Hoy, Norberto González, Loc.Cit. p.12

³⁶. El Universal; Caracas, 6-02-1995; p.3-2

³⁷. El Universal; Caracas, 8-02-1995; p.3-2

4.3.El Senado se pronuncia (Poder Legislativo)

A mediados de Febrero de 1995, surge la primera iniciativa del Senado, cuando dos miembros, Orrin Hatch (republicano) y Patrick Moynihan (demócrata), elaboran un proyecto tendiente a dar solución a la problemática, el cual consiste en la anulación parcial de la excención del béisbol de las leyes antimonopolio otorgada por la Corte Suprema en 1922. Según palabras de los propios Congresantes, el proyecto de Ley "no impondría condiciones de arreglo a las partes en disputa, como tampoco les exigiría que alcancen un acuerdo... en lugar de ello simplemente eliminaría un impedimento para la solución, un impedimento que es producto de una aberración de nuestras leyes antimonopolio"³⁸. Debe destacarse que la iniciativa contaba con el apoyo de los jugadores quienes a través de su representante, Donald Fehr, prometían finalizar la huelga de ser aprobada la revocatoria³⁹.

4.4.A pesar de su intervención, no se vislumbraba solución

El Gobierno de Estados Unidos se encontraba en una situación difícil, enfrentando una huelga delicada que no había podido ser resuelta. Con esta nueva propuesta habría que esperar que emanara una decisión del seno político y esperar la reacción de las partes. Lo cierto es que de poco valieron las gestiones de un mediador federal, de un Representante de la Oficina Nacional de Relaciones Laborales y hasta del propio presidente Bill Clinton.

5.Liga de Primavera plantea confrontación actores vs. rompe-huelgas

La llegada de la fecha de inicio de los entrenamientos primaverales (Marzo 1995), cuyo objeto es preparar a los jugadores para la temporada de Grandes Ligas, hace que los dueños de equipo, conscientes de la situación, busquen soluciones alternativas que permitan llevar a cabo la temporada 1995. La solución propuesta por los

³⁸.El Universal; Caracas, 12-02-1995; p.3-2

³⁹.El proyecto anularía algunos de los beneficios que tienen los propietarios, que en la actualidad no se ven afectados por los reglamentos de la Ley Antimonopólica, lo que les permite el manejo de la liga de béisbol a su voluntad. En la actualidad los jugadores, a diferencia de otros deportistas o trabajadores, no pueden plantear sus demandas ante los tribunales civiles cuando los propietarios deciden cambiar algunas prácticas laborales. Véase: El Universal; Caracas, 15-02-1995; p.3-2. Un mes después de terminado el conflicto, la Comisión senatorial aprueba eliminar parte de la excención antimonopolio y finalmente, el 3-08-1995, la Comisión Judicial del Senado, en ajustada votación (9-8) se pronuncia en favor del levantamiento de la excención, lo cual significa el primer paso de un largo proceso que podría desembocar en la anulación del beneficio. La razón principal esgrimida por el presidente de la Comisión, Orrin Hatch, es que la inmunidad ha distorsionado las relaciones laborales en las grandes ligas y ha amparado al béisbol de las fuerzas del mercado, que han permitido florecer a otros deportes profesionales. Véase: El Meridiano; 6-04-1995, p.17 y El Universal; 4-08-1995,3-2.

empresarios fue la utilización de jugadores de "reemplazo" o "sustitutos", los cuales serían reclutados por distintas vías. Para ello se tomarían en cuenta principalmente jugadores provenientes de las sucursales de ascenso con que cuentan los equipos de las Mayores e, incluso, algunos jugadores ya retirados con experiencia de Grandes Ligas; en ambos casos firmados bajo contratos especiales de suplencia⁴⁰.

Ahora bien, el "roster" o nómina de 40 jugadores con que cuenta cada uno de los equipos de las Grandes Ligas, los cuales protagonizan la huelga, serían dejados de lado por los managers siempre y cuando por voluntad propia, un jugador perteneciente a la nómina desista de mantener su voto solidario a la Asociación de Peloteros, a este tipo de jugador es el que se denomina "rompehuelga" y se convierte en una especie de pieza clave en las negociaciones laborales, por cuanto podía servir a los empresarios como medida de presión contra la asociación de peloteros, para debilitar su fuerte cohesión.

5.1. La Asociación de Peloteros y los Jugadores de Reemplazo

A medida que el tiempo corre y la solución no se vislumbra, aparecen ciertos brotes de inconformidad entre los miembros de la Asociación de Peloteros. Algunos jugadores manifiestan su deseo de jugar y se convierten en potenciales "rompehuelgas"⁴¹.

No obstante, una vez más, se puso de relieve, el sentido de solidaridad de los jugadores pertenecientes a las nóminas de los equipos de la Liga, ya que a pesar de la situación, se mantuvieron unidos en el conflicto.

⁴⁰ Los jugadores reemplazantes recibirían los siguientes beneficios: a.-Salario mínimo de 115 mil dólares por año, con hasta tres jugadores por equipo ganando 275 mil dólares; b.-Bonos de 5 mil dólares por firmar y por hacer el equipo grande; c.-liquidación por 20 mil dólares en caso de ser despedidos o sustituidos por algún jugador de la unión; y, d.-Ninguno de los contratos estaba garantizado y, además, no contenía bonos ni premios por actuaciones destacadas. Luego que algunos equipos de las grandes ligas convocaran a través de avisos de prensa de circulación masiva a veteranos de ligas menores y personas que se creyeran en capacidad de ser peloteros reemplazantes, se dieron cita a los campos de entrenamientos diversidad de personajes para los cuales el béisbol de grandes ligas se había convertido, hasta ese día, en un sueño. Véase: El Nacional, Sergio Machado: "Los jugadores de reemplazo: ¿Grandes Ligas o comiquitas?"; publicado en el suplemento encartado, "Béisbol a Fondo", 1 al 7-03-1995, p.5

⁴¹ Este es el caso de Lenny Dykstra, quien en declaraciones de prensa señaló estar considerando la posibilidad de jugar a pesar de la huelga y que el sindicato de jugadores debería aceptar la posición ofrecida por el mediador W.J. Usery. Esta actitud generó el rechazo de sus compañeros quienes afirmaron que el jugador estaba desinformado y que su opinión no reflejaba el sentimiento de la mayoría. Sin embargo, sus compañeros pensaban que Dykstra no cruzaría la línea. Véase: El Nacional; Caracas 14-02-1995, p.B/2. Días más tarde Dykstra pedía perdón públicamente ante sus compañeros. El Diario de Caracas; 18-02-1995;p.35.

7. Las presión del conflicto hace que surjan nuevas propuestas

Cerca de cumplir los siete meses de huelga, luego de haber perdido fortunas colosales y tratando de abrir un nuevo panorama a las negociaciones, surgen nuevas propuestas de ambas partes. Los dueños de equipo parecían desistir de su demanda para establecer un techo salarial, sustituyéndola por una especie de impuesto de hasta 75 millones de dólares que los peloteros debían pagar cuando los sueldos totales excedan de ciertos límites. Por su parte, los peloteros habían hecho una contraoferta de pagar 5 millones de dólares. De igual forma, los dueños de equipos estaban dispuestos a ceder en lo concerniente a la distribución de ganancias entre las partes⁴⁶.

Sin embargo, luego de muchas habladurías y de no acordarse solución alguna, al venirse encima el comienzo de la temporada regular, los dueños de equipos, como última esperanza para inaugurar la temporada de 1995 con sus jugadores estelares, ofrecieron seguir manteniendo el sistema de salario arbitral y del agente libre que estuvo en efecto durante la vigencia del anterior convenio colectivo. El plan diseñado por los empresarios contemplaba además, un impuesto de lujo del 50% sobre una parte del pago de nómina superior a los 44 millones de dólares cuyo promedio en 1994 fue de 108%. No obstante, los impuestos comenzarían a regir en 1996 y continuarían hasta el 2.000, cuando deberá terminar el acuerdo⁴⁷.

La Asociación de jugadores, a la espera de una decisión de la Junta Nacional de Relaciones Laborales sobre un interdicto solicitado, ya preparaba una contrapropuesta que estipulaba un 25% de impuestos sobre las porciones de las nóminas salariales que superen los 50 millones de dólares; o 123% del promedio de 1994, que la temporada pasada fue de 54,1 millones de dólares. El plan anterior, sometido el 4 de Marzo de 1995 proponía un techo de 54 millones de dólares y 133% como base para el impuesto.

8. Fin de la huelga, más no de las negociaciones

A pesar de lo ocurrido y de la larga cadena de discusiones, el pitazo final que concluyó con la larga huelga de 232 días se dio cuando la Jueza Federal de origen latino, Sonia Sotomayor, falló en contra de los propietarios, quienes según la sentencia, habían incurrido en prácticas laborales injustas. El fallo resuelto luego de una audiencia de hora y media otorgó el interdicto pedido por la Junta Nacional de Relaciones Laborales y ordenó a los propietarios que reestablecieran el sistema de ofertas de contratos a los agentes libres, el arbitraje salarial y las disposiciones que prohíben la confabulación, las cuales figuraban en el anterior contrato colectivo. Esta decisión fue ratificada tres horas más tarde cuando el Juez Roger J. Miner, de la Corte Federal de Apelaciones del 2do circuito, negó la solicitud de los propietarios para una suspensión inmediata del dictamen.

⁴⁶.El Universal; Caracas, 8-02-1995; p.3-2

⁴⁷.El Universal; Caracas, 30-03-1995; p.3-2

La huelga pudo llegar a su fin gracias a la decisión de la Asociación de peloteros de terminar con el conflicto si el fallo del Juez les resultaba favorable. No obstante, quedaba la duda generada por la posible reacción de los dueños de equipos, incluso, se llegó a hablar de un cierre patronal "lock out" de los campos de entrenamientos, el cual podría llevarse a cabo si 21 de los 28 equipos votaban a favor de la medida. Sin embargo esto no ocurrió y por unanimidad, los dueños de equipos dieron luz verde al inicio de la temporada, procediendo al despido de los jugadores suplentes.

Debe destacarse que ya los dueños de equipos habían decidido por votación 26-2, autorizar el uso de jugadores suplentes que participaron en los entrenamientos primaverales, decisión que quedó sin efecto luego del viraje que sufrieron las negociaciones.

A pesar del fallo del tribunal, quedaban pendientes múltiples asuntos por resolver. Por ejemplo, los equipos no habían contratado aún a más de 800 jugadores de las listas de 40 hombres, así como tampoco a más de 100 agentes libres y, además, los árbitros de las ligas mayores sufrían un cierre patronal desde el 1ro de Enero de 1995. Sin embargo, lo más resaltante de todo esto es que los propietarios y peloteros siguen tratando de negociar un contrato colectivo. En realidad, luego de casi ocho meses de huelga y a pesar de las conversaciones, las partes no han llegado a un acuerdo definitivo, esto significa que las posibilidades de que estalle un nuevo conflicto permanecen latentes⁴⁸. En definitiva, no se puede predecir el resultado de las discusiones. No obstante, como se han desarrollado los hechos, pareciera que la solución será por la vía de los impuestos, los cuales pecharán a los equipos cuya nómina exceda cierta cantidad todavía no estipulada⁴⁹.

La temporada 1995 se inició con retraso, el 26 de abril de 1995, con el objeto de realizar algunos partidos de exhibición y que los jugadores regulares alcanzaran la plenitud de sus condiciones. Esta sería la tercera vez que la jornada de apertura de la temporada se pospone por una huelga: un paro en 1992 la demoró quince días (del 1ro al 15 de Abril); un cierre de clubes lo atrasó una semana en 1990 (del 2 al 9 de Abril).

VIII. EL COMIENZO DEL FIN

Finalmente, los esfuerzos adelantados por las partes involucradas en el conflicto permitieron que, de una u otra manera, el espectáculo del béisbol se lleve a cabo. Las negociaciones, con los distintos agentes libres y los cambios de peloteros entre divisas vuelven a ocupar las primeras planas de las noticias deportivas, para luego seguir con el inicio y desarrollo de la temporada 1995, dejando de lado el complejo mundo en que se han convertido las relaciones laborales entre peloteros y dueños de equipos. Nuevamente los fanáticos disfrutan del béisbol de Grandes Ligas admirando

⁴⁸. Tom Schieffer, presidente del equipo Rangers de Texas considera que la huelga no ha terminado. "Nos encontramos en la misma situación del 12 de Agosto cuando los jugadores entraron en huelga". El Universal; 2-04-1995;p.3-2.

⁴⁹. El Universal; Caracas, 1-4-1995; p.3-2

a sus jugadores estrellas, de igual forma, todos aquellos que directa o indirectamente viven de este deporte continúan su quehacer. Pero el largo conflicto nos delató lo que significan los acuerdos negociados para el sistema de relaciones industriales del béisbol y la importancia que tiene el mantener unas relaciones claras y bien llevadas entre las partes. No debemos olvidar que esa cara del deporte que todos queremos ver descansa sobre los cimientos o la estructura de las relaciones laborales, la cual no es rígida sino al contrario sumamente cambiante.

La temporada de 1995 comenzó, pero el conflicto entre las partes todavía no ha sido resuelto, las negociaciones están nuevamente como al principio... en fin ya conocemos el lado oscuro y debemos estar preparados para cualquier eventual paralización. Tras esta realidad se descubren nuevas dudas: ¿qué pasará con la excepción del béisbol de la Ley Antimonopolio?; ¿cuales serán las bases de la nueva negociación que se inicia?; ¿aceptaran los propietarios el arbitraje y la agencia libre?; ¿aceptaran los jugadores un tope salarial o en su defecto el pago de altas tasas impositivas?; ¿hasta donde llegarán los sueldos de los jugadores de béisbol?; ¿surgirán nuevas ligas paralelas?; ¿se mantendrá la popularidad del deporte y la asistencia de los aficionados a los estadios?... Por lo pronto, lo único seguro es que las condiciones contractuales cambiarán y que ello, para que sea realmente válido, afectará a ambas partes. Sin embargo, las relaciones entre jugadores y propietarios seguirán siendo muy tensas por estar sumidas en un contexto muy particular.

IX.BIBLIOGRAFIA

A.Información de prensa tenida en cuenta.

Se revisaron los principales periódicos del país(desde el 1º Septiembre de 1994 hasta el 4 de agosto de 1995): EL UNIVERSAL, EL NACIONAL, EL DIARIO DE CARACAS)

A.1.Noticias de las Agencias Internacionales.

El Diario de Caracas; "La codicia también destruirá al béisbol de primavera", 16-9-1994, AFP-AP-EFE, p.40.

El Diario de Caracas; "Crece la posibilidad de cisma en las Mayores", 28-9-1994, AFP, p.35.

El Universal; "Fracasaron de nuevo las negociaciones. Solución presidencial única salida", 6-2-1995, AP, p.3-2

El Universal; "Anulación parcial del privilegio antimonopolio pondrá fin a la huelga", 12-2-1995, UPI, p.3-2

El Universal; "Rompehuelgas latinos no tendrán visas", 13-2-1995, UPI, p.3-2

El Nacional; "Lenny Dykstra no sabe lo que dice", 14-2-1995, AP, p.B-2.

El Diario de Caracas; "Baltimore se niega a alinear peloteros de pacotilla",14-2-1995, AFP, Última.

El Universal, "Reducción de beneficios a propietarios allanará el camino", 15-2-1995, AP, p. 3-2.

El Diario de Caracas; "Lenny Dykstra pidió perdón públicamente", 18-2-1995, AFP, p.35.

El Universal; "Andrés Galarraga perderá cuatro millones de dólares", 1-3-1995, p.3-2

El Diario de Caracas; "Anularon viáticos y buenos hoteles a huelguistas de Chicago", 3-3-1995, AP, p.40

- El Universal; "Los jugadores desempolvan cláusulas conflictivas", 30-3-1995, AFP, p.3-2
- El Universal; "Los peloteros levantaron la huelga", 1-4-1995, AP, p.3-2
- El Universal; "Suspense en las Grandes Ligas. Discusiones primero, decisión después", 2-4-1995, AFP, 3-2.
- El Universal; " San Pedro de Macorís. Ciudad dominicana golpeada por la huelga"; 2-04-1995, AP, 3-2.
- El Universal; Terminó la huelga pero no el conflicto. Propietarios persistirán en imponer el tope salarial", AP, 22-4-1995, 3-2.

A.2.Reportajes

- Economía Hoy; González, Norberto, "Una huelga rompecorazones", trabajo publicado en el suplemento "Domingo Hoy", en fecha 11 de Septiembre de 1994; pp.12 y 13.
- Economía Hoy; Ward, Geoffrey. y Burns, Ken ; "Luces en Nueva York. La Capital del Béisbol"; trabajo publicado en el suplemento "Domingo Hoy", en fecha 11 de Septiembre de 1994.
- Economía Hoy; Ward, Geoffrey. y Burns, Ken; "Forcejeo Salarial. Toma el dinero y corre"; trabajo publicado en el suplemento "Domingo Hoy"; en fecha 11 de Septiembre de 1994.
- El Diario de Caracas; Eduardo Chapellín, "Los peloteros quieren ser amos y señores del gran Show", Jueves 22 de Septiembre de 1994, p.35.
- El Universal; Everett Bauman, "Cita en la Casa Blanca. Clinton apeló al buen humor para buscar solución a la huelga", 8-2-1995, p.3-2
- El Nacional; Jamail, Milton; "La verdad de la huelga"; reportaje especial del suplemento "Béisbol a Fondo"; 22-28 de Febrero de 1995; pp.8 y 9.
- El Nacional; Machado, Sergio; "Los jugadores de reemplazo: ¿Grandes Ligas o comiquitas?"; artículo publicado en el suplemento encartado en ; "Béisbol a Fondo"; 1-7 de Marzo de 1995; p.5
- El Nacional; Medina, Ivan. y González Romero, Iván; "Notas del Pring Training"; reportaje especial del suplemento "Béisbol a Fondo"; 15-21 de Marzo de 1995; p.7.
- El Nacional; Medina, Ivan. y González Romero, Iván; Los Marlins están buscando América"; reportaje especial del suplemento "Béisbol a Fondo"; 6-12 de Abril de 1995; pp. 8-9.

B.Obras consultadas

- National League Green Book 1995, The Sporting News Publishing Co. February 15, 1995, contraportada.
- The 1995 American League Red Book; 66th Annual Edition; The Sporting News Publishing Co., February 15, 1995.
- Rees, Albert; "La influencia económica de los sindicatos en los Estados Unidos", Ministerio del Trabajo y de Seguridad Social, Madrid, 1987.
- Urquijo, José Ignacio; "Teoría de las Relaciones Industriales"; UCAB-IIES; 1993; Caracas.
- Consejo Nacional de Relaciones Laborales; "Sistema de Relaciones Laborales y Solución de Conflictos Colectivos en Occidente"; Publicaciones de documentos del Consejo de Relaciones Laborales; Comunidad Autónoma del País Vasco; 1984.

C.Revistas especializadas

- MAYOR LEAGUE BASEBALL, Volume 18, Number 1, 1995, p.24.

ANEXO I

El anexo que presentamos a continuación muestra una tabla del costo de la nómina de 40 jugadores de los equipos de Grandes Ligas. Durante 1995 los topes salariales han sido reducidos debido al nuevo sistema económico que se ha pretendido imponer. (La nómina de 1994 ha sido calculada por la gerencia de los equipos).

Equipo	1994(\$)	1995(\$)	Reducciones(\$)
Tigers	56.780.024	51.145.846	5.634.178
Braves	54.015.026	49.072.098	4.942.928
Giants	53.783.495	48.898.450	4.885.045
White Sox	52.277.283	47.768.791	4.508.492
Blue Jays	51.461.770	47.157.156	4.304.614
Yankees	50.670.072	46.563.383	4.106.689
Royals	48.733.109	45.110.660	3.622.449
Reds	48.068.511	44.612.212	3.456.299
Dodgers	46.569.923	43.488.271	3.081.652
Orioles	44.589.165	42.002.702	2.586.463
Athletics	44.380.517	41.846.216	2.534.301
Red Sox	43.973.007	41.540.584	2.432.423
Rangers	43.097.772	40.884.158	2.213.614
Phillies	41.254.674	39.501.834	1.752.840
Astros	40.724.728	39.104.375	1.620.353
Indians	40.239.723	38.740.621	1.499.102
Cubs	38.924.936	37.754.531	1.170.405
Mariners	38.494.139	37.431.433	1.062.706
Angels	36.595.498	36.007.452	588.046
Cardinals	34.734.086	34.611.393	122.693
Mets	34.355.341	34.327.334	28.007
Twins	32.771.479	34.243.314	0
Brewers	30.445.458	34.243.314	0
Rockies	30.205.243	34.243.314	0
Pirates	29.828.970	34.243.314	0
Marlins	27.893.384	34.243.314	0
Expos	24.268.772	34.243.314	0
Padres	20.347.852	34.243.314	0
Totales	1.139.483.957	1.127.272.698	12.211.259

Fuente: "Major League Baseball", Volume 18, Number 1, 1995, p.24.