

EL ARBITRAJE DE LAS GRANDES LIGAS

ENRIQUE MENDOZA

I. Introducción	78
II. Trasfondo histórico del arbitraje en las Grandes Ligas	80
III. Procedimiento de arbitraje	82
IV. Análisis del procedimiento de arbitraje	83
V. Análisis de atletas latinoamericanos.....	84
A. Aníbal Sánchez	84
B. Emilio Bonifacio	85
VI. Conclusión	86

ABSTRACTO

Este ensayo no trata del arbitraje comercial tradicional. Versa de un tipo de arbitraje comercial especial que gobierna las relaciones ente los equipos de béisbol profesional de Grandes Ligas y sus jugadores. El propósito de este estudio es hacer un recuento histórico de cómo el procedimiento de arbitraje se incorporó a la Liga Profesional de Béisbol Americana (en adelante, Grandes Ligas), y cómo el procedimiento de arbitraje benefició o afectó las relaciones personales y contractuales entre la gerencia y los jugadores. A su vez, se intenta analizar los precedentes que este medio ha creado en la manera que se negocian los contratos de los atletas. Por último, se investigará si existe algún tipo de discriminación contra los atletas de trasfondo latinoamericano.

Este análisis se hace a través de un examen comparativo enfocado en el salario que los atletas latinoamericanos obtienen durante el procedimiento de arbitraje. Los salarios se contrastarán con aquellos que reciben los jugadores de trasfondo norteamericano. La comparación se hará entre peloteros similares; entiéndase aquellos jugadores cuyas estadísticas ofensivas, defensivas y años de servicios sean semejantes. Esta es la misma fórmula que se utiliza durante el procedimiento de arbitraje donde ambas partes analizan las estadísticas y años de servicio de atletas profesionales con un trasfondo de productividad similar. De esta manera, establecen su criterio de por qué el atleta deberá obtener cierta cantidad monetaria para la temporada venidera.

Luego de ver si existe algún tipo de trato desigual, se determinará si el procedimiento de arbitraje es beneficioso para los atletas latinoamericanos o si es más costo-efectivo omitir éste y esperar a ser elegibles para participar de la agencia libre. La agencia libre les permite a los atletas negociar con múltiples equipos a la vez, creando una gama de ofertas para obtener los servicios del atleta. En la gran mayoría de las veces, esto permite que el atleta obtenga una mejor oferta. En ocasiones, los equipos entran en negociaciones sin tener un interés genuino de obtener los servicios, sino sólo para obligar a otras organizaciones a pagar un precio más alto.

I. INTRODUCCIÓN

La Asociación de Jugadores de las Grandes Ligas (en adelante, MLBPA, por sus siglas en inglés) y los dueños de los diferentes equipos profesionales llegaron a un acuerdo en el cual se sitúa a todo jugador profesional en una de tres categorías. Estas

categorías proveen las bases para los atletas negociar su contrato con las respectivas gerencias.

La primera categoría es conocida como Pre-Arbitraje y está compuesta por todos aquellos atletas que no cumplen con los requisitos necesarios para participar del procedimiento de arbitraje.¹ En esta categoría, el atleta no tiene poder de negociación, por ende, sus únicas opciones son aceptar la oferta presentada por el equipo, resistir y no jugar hasta que se le dé una mejor oferta, o simplemente renunciar a su empleo. El problema con la opción de renuncia es que el atleta no puede automáticamente buscar un contrato con otro equipo, ya que el equipo al cual renunció mantiene los derechos contractuales sobre el atleta. La gerencia tiene poder absoluto en las negociaciones y suele usarlo a su favor, pues los atletas sólo pertenecen a esta categoría durante los primeros tres años de su servicio profesional.²

La segunda categoría es llamada la Agencia Libre.³ Esta categoría es reservada sólo para aquellos atletas que hayan tenido al menos seis años de servicio profesional. Se entiende que un jugador completó una temporada de servicio si estuvo en la lista de jugadores activos en las Grandes Ligas por un mínimo de 172 de los 182 días que tiene la temporada.⁴ Cabe destacar que estos días se van sumando durante la estadía de los atletas en las Grandes Ligas y no tienen que ser ininterrumpidas, por lo cual hay atletas que les toma múltiples temporadas para completar su primer año de servicio. La agencia libre le permite al atleta, cuyo contrato con una organización ha expirado, aventurarse y buscar oportunidades de empleo con otros equipos. Esta categoría suele ser donde los atletas logran conseguir los contratos más grandes en el deporte, pues se crea una competencia entre organizaciones en la cual la licitación por los servicios del atleta aumenta el costo de contratar sus servicios.⁵

La tercera categoría se ubica entre las dos anteriores. Esta categoría, el Arbitraje, utiliza aspectos esenciales de ambos el Pre-Arbitraje y la Agencia Libre. En este procedimiento, al igual que en el Pre-Arbitraje, el atleta está atado al equipo que lo había contratado previamente. No obstante, el atleta goza de cierta libertad, ya que se le permite negociar a través del procedimiento de arbitraje cuál será el salario a devengar y los términos del contrato nuevo.⁶ Esta categoría será en la cual se enfocará este escrito.

El proceso de arbitraje en las Grandes Ligas ha evolucionado sustancialmente a través de los años.⁷ Actualmente se utiliza un panel de tres árbitros neutrales escogidos

¹ Tulane University Law School Sports Law Society, *Salary Arbitration Guide*, [http://www.law.tulane.edu/uploadedFiles/Student_Org_Sites/Sports_Law_Society/Salary%20Arbitration%20Guide\(3\).pdf](http://www.law.tulane.edu/uploadedFiles/Student_Org_Sites/Sports_Law_Society/Salary%20Arbitration%20Guide(3).pdf).

² *Id.*

³ *Id.*

⁴ Major League Baseball Players Association, *2012-2016 Basic Agreement*, art. XXI (A)(1) (2012), MLB.COM, <http://mlb.mlb.com/pa/info/cba.jsp> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁵ University Alliance, *The Impact of Free Agency in Professional Sports*, VILLANOVA UNIVERSITY, <http://www.villanovau.com/resources/bls/impact-free-agency-pro-sports/#.VT5Jv0u4nII> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁶ Elizabeth Gustafson & Lawrence Hadley, *Major League Baseball Salaries: The Impacts of Arbitration and Free Agency*, 5 JOURNAL OF SPORT MANAGEMENT III (1991), <http://journals.humankinetics.com/jsm-back-issues/jsmvolume5issue2july/majorleaguebaseballsaliaristheimpactsof Arbitrationandfreeagency> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁷ La evolución del arbitraje en las Grandes Ligas se discutirá en detalle más adelante en la sección denominada “Trasfondo histórico del arbitraje en las Grandes Ligas”.

conjuntamente por el MLBPA y los dueños de los equipos.⁸ El método utilizado es el de *High-Low* u oferta final, en el cual cada lado presenta argumentos a favor de su cuantía tomando en consideración ciertos criterios. Se provee para la argumentación de los casos una vista en la que ambos lados tendrán una hora para presentar su argumento y treinta minutos para refutar el argumento contrario.⁹ Un aspecto singular de este procedimiento es la creación de cierta discordia entre el atleta y la gerencia. Durante el procedimiento, el atleta trata de exaltar el valor que trae a su equipo, mientras la gerencia, en un esfuerzo para pagar una menor cantidad, estipula que su productividad y valor al equipo no es tan buena como el atleta cree, y a la vez exalta aspectos negativos.

No todos los atletas pueden recurrir al procedimiento de arbitraje. La norma es que los atletas que han prestado entre tres y cinco años de servicio podrán participar en los procedimientos.¹⁰ No obstante, atletas con seis años o más de servicios pueden, ante el vencimiento de su contrato, llegar a un acuerdo con el equipo y optar por el procedimiento de arbitraje. De esta manera, pueden negociar solamente con el equipo y así no tener que participar de los procedimientos de la agencia libre.¹¹ Por último, la gran excepción a esta norma es la del *super-two*. La excepción es el resultado de la última negociación colectiva, en la cual se acordó que se le permitirá participar del proceso de arbitraje a los atletas con sólo dos años de servicio. Esto, siempre y cuando sus horas de servicio estén entre el 22% más alto de los jugadores con los mismos años de servicio y hayan acumulado un mínimo de ochenta y seis días de servicio en la pasada temporada.¹² Esta excepción ha generado ciertas disputas entre la gerencia de los equipos y los jugadores. La regla, aunque ciertamente beneficia al 22% de los jugadores con sólo dos años de servicio, le permite a la gerencia tener control sobre la posibilidad de que el jugador cualifique. La norma del *super-two* le permite a un equipo restringir el salario potencial de un jugador, al mantenerlo unas semanas adicionales en las ligas menores en vez de activarlo en la lista de jugadores de Grandes Ligas. No obstante, esta estrategia no es segura pues no se sabe cuáles jugadores cualificarán hasta tanto culmine la temporada.

II. TRASFONDO HISTÓRICO DEL ARBITRAJE EN LAS GRANDES LIGAS

El procedimiento de arbitraje en las Grandes Ligas ha tenido una evolución interesante. Para poder entender la evolución es necesario hacer un recorrido histórico de la liga. Las Grandes Ligas fue fundada en Cincinnati, Ohio en el año 1869.¹³ Durante estos primeros años, las organizaciones firmaban a los atletas por una temporada, y concluida cada temporada, las organizaciones y los atletas se reunían para negociar un nuevo contrato.¹⁴ Esta práctica era ideal para los atletas porque no existía restricción alguna y

⁸ Ed Edmonds, *A Most Interesting Part of Baseball's Monetary Structure-Salary Arbitration in its Thirty-Fifth Year*, 20 MARQ. SPORTS L. REV. 1, 6 (2009).

⁹ Spencer Wingate, *Salary Arbitration: What It Is and How It Works in Major League Baseball*, INTERNATIONAL BUSINESS TIMES (22 de marzo de 2012), <http://www.ibtimes.com/sportsnet/salary-arbitration-what-it-how-it-works-major-league-baseball-705189> (última visita 5 de agosto de 2017).

¹⁰ *Id.*

¹¹ *Id.*

¹² Major League Baseball Players Assoc., *supra* nota 4, art. VI(E)(1)(b).

¹³ History.com Staff, *February 02, 1876: National League of baseball is founded*, HISTORY.COM (2 de febrero de 2009), <http://www.history.com/this-day-in-history/national-league-of-baseball-is-founded> (última visita 5 de agosto de 2017).

¹⁴ Frederick N. Donegan, *Examining the Role of Arbitration in Professional Baseball*, 1 SPORTS LAW. J. 183, 184 (1994).

podían negociar con todos los equipos que estuviesen interesados en sus servicios. El mercado libre no era beneficioso para las organizaciones, pues había competencia entre los dueños de los equipos, y como consecuencia los salarios aumentaban en la conclusión de cada temporada.

Ante esta preocupación, los dueños de los equipos se reunieron para encontrar una solución a este problema. El resultado fue crear, sin el conocimiento de los jugadores, una regla de reserva donde cada equipo nombraría cinco atletas con los que los otros equipos no pudiesen negociar.¹⁵ La práctica se expandió al punto que los equipos no podían negociar con ningún atleta que perteneciera a otra franquicia. Finalmente, esta práctica secreta fue abandonada en el momento en que las organizaciones comenzaron a incluir cláusulas de reserva en los contratos de sus atletas.¹⁶ Estas cláusulas afectaron drásticamente los salarios de los atletas. Las organizaciones estaban en libertad de ofrecer contratos con salarios más bajo de lo usual, pues los atletas tenían que aceptar cualquier oferta que les hicieran. De lo contrario, no podían jugar en las Grandes Ligas porque la cláusula los privaba de poder buscar empleo con otra organización.

Los atletas y las ligas profesionales que competían con las Grandes Ligas intentaron, y fracasaron múltiples veces, en derrumbar esta práctica monopolística. Los intentos más notorios se dieron en 1922,¹⁷ 1953¹⁸ y 1972¹⁹ cuando el Tribunal Supremo de los Estados Unidos en cada una de las ocasiones decretó que el negocio de las Grandes Ligas era estrictamente un asunto del Estado por lo cual estaba fuera del alcance de las leyes federales anti-monopolísticas. Por lo tanto, la cláusula de comercio interestatal era inaplicable.²⁰

Los atletas se vieron obligados a crear una unión para defender sus derechos y abogar contra las injusticias que los dueños de los equipos habían cometido a través de los años. En 1954, se creó el MLBPA, pero no fue hasta el 1968 que la unión logró un cambio significativo.²¹ El MLBPA logró que se creara un procedimiento de arbitraje para escuchar y resolver las disputas a raíz de penalidades impuestas contra los atletas. Esta victoria fue en vano, ya que el procedimiento se llevaba a cabo frente al comisionado de la Liga y no era ningún secreto que el comisionado era escogido por los dueños de equipos, por lo cual velaba por los intereses de los dueños.

No fue hasta 1970 cuando la Junta Nacional de Relaciones del Trabajo de los Estados Unidos decidió que las Grandes Ligas estaban dentro de su jurisdicción, que se logró crear un panel de tres jueces neutrales para escuchar los procedimientos de arbitraje.²² En 1973 los dueños plantearon por primera vez el procedimiento de arbitraje para resolver las disputas sobre salarios, ante el temor que los jugadores lograran eliminar por completo la cláusula de reserva. El primer procedimiento de arbitraje se dio entre Richard "Dick" Woodson y el equipo de los Mellizos de Minnesota.²³ Woodson buscaba ganar un salario de \$30,000 mientras que los Mellizos estaban dispuestos a pagar

¹⁵ Jeff Monhait, *Baseball Arbitration: An ADR Success*, 4 HARV. J. SPORTS & ENT. L. 105, 109 (2013).

¹⁶ *Id.*

¹⁷ Fed. Baseball Club of Balt., Inc. v. Nat'l League of Prof'l Baseball Clubs, 259 U.S. 200 (1922).

¹⁸ Toolson v. N.Y. Yankees, Inc., 346 U.S. 356 (1953).

¹⁹ Flood v. Kuhn, 407 U.S. 258 (1972).

²⁰ *Id.*

²¹ Mark L. Goldstein, *Arbitration of Grievance and Salary Disputes in Professional Baseball: Evolution of a System of Private Law*, 60 CORNELL L. REV. 1049, 1053-54 (1975).

²² *Id.* en la pág. 1057.

²³ Edmonds, *supra* nota 8, en la pág. 1.

solamente \$23,000. La disputa culminó a favor del lanzador, pero ambos lados quedaron inconformes con el procedimiento.

Las batallas sobre los derechos de los atletas nunca han cesado entre el MLBPA y los dueños de equipos. En 1976, el MLBPA logró eliminar la cláusula de reserva en los contratos.²⁴ Se decretó que la relación contractual culmina al momento que vence el contrato entre las partes. A su vez, se estableció la agencia libre y sus requisitos, se decretó que un jugador no puede ser partícipe del procedimiento de arbitraje hasta tanto no haya cumplido tres años de servicio. En 1990, el MLBPA logra incluir la excepción del *super-two*.²⁵

El año 1994 fue testigo de uno de los periodos más oscuros en la historia de las Grandes Ligas. Los dueños de los equipos, ante los problemas económicos que les afectaban, intentaron implementar un tope salarial para eliminar por completo el procedimiento de arbitraje. De esta manera, se cambió la agencia libre para permitir que los atletas entrasen luego de cuatro años en vez de seis, con la condición que los equipos pudiesen igualar la oferta y retener los servicios del pelotero. Los jugadores, en desacuerdo con lo propuesto y luego de meses de negociaciones, se vieron obligados a hacer un paro laboral e irse a huelga. El paro comenzó el 12 de agosto del 1994 y duró hasta el 2 de abril del 1995 cuando la jueza Sonia Sotomayor decretó un interdicto preliminar en contra de los dueños de equipos por prácticas laborales injustas.²⁶

Desde esa disputa laboral, no han ocurrido disputas significativas entre los jugadores y los dueños de los equipos. En 2000, se expandió el panel de arbitraje a tres árbitros,²⁷ y en 2011 entró en efecto la actual negociación colectiva.²⁸ El único cambio que afectó el procedimiento de arbitraje fue la extensión del porcentaje de elegibilidad para ser un *super-two* de 17 por ciento a 22 por ciento.

III. PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE

El procedimiento de arbitraje tiene ciertos prerrequisitos con los cuales ambos lados deben de cumplir para poder ser elegible. La vista frente al panel es la última opción disponible, ya que el proceso está diseñado para que ambos lados lleguen a un acuerdo previo a la vista.

El equipo tiene que hacerle una oferta salarial de arbitraje al jugador en o antes del 12 de diciembre.²⁹ Ambos lados tienen hasta el 17 de enero del próximo año para negociar y llegar a un acuerdo.³⁰ Las franquicias utilizan diferentes métodos durante este periodo. Lo más común es que ambos lados mantengan el intercambio de cifras para así llegar a un acuerdo, mientras que otros equipos optan por el *file and go*. El *file and go* es la práctica de darle una oferta final al jugador para que acepte o de lo contrario, presenten su caso ante el panel neutral de tres jueces.

El panel de jueces, previo a su decisión final, tomará en consideración:

[L]a contribución del jugador a la franquicia, los números que el atleta ha logrado obtener a lo largo de su carrera, pasados salarios, salarios de jugadores similares,

²⁴ ROGER I. ABRAMS, THE MONEY PITCH: BASEBALL FREE AGENCY AND SALARY ARBITRATION 30 (2000).

²⁵ Véase 1990–1993 Basic Agreement, art. VI(F)(1) (1990).

²⁶ Véase *Silverman v. Major League Baseball Players Relations Committee*, 880 F.Supp. 246 (S.D.N.Y. 1995).

²⁷ Monhait, *supra* nota 15, en la pág. 117.

²⁸ Major League Baseball Players Assoc., *supra* nota 4, en la pág. 1.

²⁹ *Id.* art. VI (E)(2).

³⁰ *Id.*

los promedios ofensivos, defensivos y galardones obtenidos, estado físico y mental del jugador, el desempeño de la franquicia en los últimos años, y cómo el jugador ha afectado positiva o negativamente este.³¹

Por el contrario, el panel no podrá basar su decisión en artículos de prensa, en previas ofertas de empleo, el costo de representación por un agente y/o el equipo utilizado durante el procedimiento de arbitraje, los salarios en otros deportes y la posición financiera de la organización.³²

La omisión del análisis de la posición financiera de la organización ha causado controversia. La última crisis económica en los Estados Unidos afectó a todos los sectores de la fuerza laboral y las Grandes Ligas no fue la excepción. No obstante, los dueños de los equipos se han visto obligados a hacer ofertas salariales de arbitraje más altas de lo que ellos entienden razonable, pues de lo contrario tendrían que pagar aún más si el panel determina que el análisis presentado por el atleta debe prevalecer.

IV. ANÁLISIS DEL PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE

En los últimos seis años se ha visto un aumento drástico en la cantidad de disputas salariales que se han resuelto a través del procedimiento de arbitraje. No obstante, el porcentaje de éstos que han llegado a ser evaluados por un panel de árbitros es mínimo.

Las Grandes Ligas, al comienzo de la campaña del 2013, contaba con 856 atletas, lo cual el 24.2 por ciento de los atletas eran de descendencia latinoamericana.³³ La inmensa mayoría de estos últimos estaba compuesta por atletas que provenían de la República Dominicana o Venezuela.³⁴ Sin embargo, sólo el 18 por ciento de los atletas que participaron del arbitraje son latinos.³⁵ Un estudio detallado demuestra que una minoría de los atletas latinoamericanos optaron por el procedimiento de arbitraje previo al comienzo de la temporada del 2014. El porcentaje de éstos no es comparativo al de los jugadores activos. El procedimiento de arbitraje que se llevó a cabo durante la temporada muerta de 2014 generó 179 disputas.³⁶ Sólo tres casos fueron presentados ante el panel de jueces y los tres atletas eran de trasfondo norteamericano.³⁷ De Latinoamérica participaron treinta y cuatro atletas, y según las estadísticas, se podría decir que sólo uno salió victorioso, ya que obtuvo un salario por encima de la media entre lo que pidió el atleta y lo que la gerencia ofreció.³⁸ Dos atletas obtuvieron la mediana y uno obtuvo menos de ésta.³⁹ Las otras treinta disputas fueron resueltas en privado, por lo cual no se hicieron públicas las cifras que pidieron los atletas y las que ofrecieron los respectivos equipos.⁴⁰

³¹ *Id.* art. VI (E)(10)(traducción suplida).

³² *Id.*

³³ *Opening Day: Over 28 percent of MLB Players Are Foreign Born*, FOX NEWS LATINO (3 de abril de 2013), <http://latino.foxnews.com/latino/sports/2013/04/03/over-28-percent-players-were-foreign-born-in-mlb-opening-day/> (última visita 5 de agosto de 2017).

³⁴ *Id.*

³⁵ *Id.*

³⁶ *Arbitration tracker-2014*, MLB TRADE RUMORS, <http://www.mlbraderumors.com/arbtracker2014> (última visita 5 de agosto de 2017).

³⁷ *Id.*

³⁸ *Id.*

³⁹ *Id.*

⁴⁰ *Id.*

El periodo de arbitraje del 2013 produjo 160 disputas,⁴¹ veintiocho atletas o un 17.5 por ciento eran de trasfondo latinoamericano y ninguno de estos pudo obtener más de la media.⁴² Dos latinos lograron llegar a un acuerdo para extender su contrato anterior y a un atleta se le otorgó menos de la media.⁴³ Las otras veintitrés disputas fueron resueltas internamente por lo cual se desconoce cuáles fueron las cifras negociadas.⁴⁴

El 2012 debe ser resaltado como el año más exitoso en años recientes para los atletas latinoamericanos. El procedimiento de arbitraje produjo 175 disputas,⁴⁵ y cuarenta y siete de éstas o un 27 por ciento fueron presentados por latinoamericanos.⁴⁶ Cuatro atletas consiguieron una extensión de contrato, cuatro obtuvieron más de la media y dos de ellos recibieron la media.⁴⁷ Treinta y uno de los casos fueron resueltos internamente.⁴⁸ Lo singular que presentó este año, en comparación a los dos años posteriores es que siete de los casos fueron resueltos por el panel de jueces.⁴⁹ Tres de los casos resueltos por el panel fueron de latinos. Emilio Bonifacio y Aníbal Sánchez lograron prevalecer mientras que José Veras fue derrotado por los Cervecedores de Milwaukee.

En 2008, se produjeron resultados opuestos a los del 2012. El panel de árbitros analizó ocho casos, cuatro de ellos siendo de atletas latinoamericanos.⁵⁰ Oliver Pérez fue el único que salió victorioso del procedimiento al vencer a los Mets de Nueva York para obtener un contrato por \$6.5 millones por año.⁵¹ Los lanzadores José Valverde⁵² y Francisco Rodríguez⁵³ fueron derrotados por sus respectivos equipos. El campo corto de ascendencia puertorriqueña, Felipe López sufrió la misma suerte al ser derrotado por los Nacionales de Washington.⁵⁴

V. ANÁLISIS DE ATLETAS LATINOAMERICANOS VICTORIOSOS EN EL PROCEDIMIENTO DE ARBITRAJE

A. Aníbal Sánchez

Aníbal Sánchez, lanzador estelar de ascendencia venezolana entró a las Grandes Ligas en 2006.⁵⁵ Culminada la temporada del 2011 entró al procedimiento de arbitraje contra los Marlins de Miami luego de que culminara su contrato de empleo. En el mismo, logró vencer a los Marlins y obtener un contrato por \$8 millones para la temporada

⁴¹ *Arbitration tracker-2013*, MLB TRADE RUMORS, <http://www.mlbtraderumors.com/arbtracker2013> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁴² *Id.*

⁴³ *Id.*

⁴⁴ *Id.*

⁴⁵ *Arbitration tracker-2012*, MLB TRADE RUMORS, <http://www.mlbtraderumors.com/arbtracker2012> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁴⁶ *Id.*

⁴⁷ *Id.*

⁴⁸ *Id.*

⁴⁹ *Id.*

⁵⁰ *2008 Arbitration Figures*, MLB.COM (22 de febrero de 2008), <http://m.mlb.com/news/article/2347449/> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁵¹ *Id.*

⁵² *Id.*

⁵³ *Id.*

⁵⁴ *Id.*

⁵⁵ *Aníbal Sánchez*, BASEBALL REFERENCE, <http://www.baseballreference.com/players/s/sanchan01.shtml> (última visita 5 de agosto de 2017).

entrante,⁵⁶ cifra nunca antes alcanzada por un lanzador que completa todo el procedimiento de arbitraje. Entiéndase que su caso fue escuchado por un panel.

A simple vista, Aníbal Sánchez logró hacer historia y salir victorioso. Sin embargo, un análisis detallado demuestra que los \$8 millones fueron una cifra tímida y que los atletas norteamericanos suelen exigir más dinero aún con la incertidumbre de que pierdan su procedimiento de arbitraje. Sánchez contaba con un historial de 30 victorias, 21 derrotas, efectividad de 4.04, 566 ponches y 113 partidos comenzados.⁵⁷ Era un lanzador joven, con experiencia y con sus mejores años aún por venir.

Los lanzadores a los cuales se puede comparar la carrera de Sánchez son los norteamericanos C.J. Wilson y Jered Weaver. Wilson, al momento del procedimiento de arbitraje contaba con 43 victorias, 35 derrotas, efectividad de 4.16, 637 ponches y 73 partidos comenzados.⁵⁸ Por el otro lado, Weaver contaba con 82 victorias, 47 derrotas, efectividad de 3.32, 977 ponches y había comenzado 177 partidos.⁵⁹ Weaver, tal y como demuestran sus estadísticas, contaba con más experiencia al momento, pero esa cantidad de juegos puede afectar a un lanzador. Este fue el caso, ya que Weaver tuvo sus mejores años hasta el 2011.

Wilson logró llegar a un acuerdo antes de presentar su caso al panel y obtuvo \$7 millones,⁶⁰ mientras que Weaver perdió su caso ante los Angelinos de Anaheim y aún logró conseguir un contrato lucrativo de \$7.36 millones de dólares para la campaña venidera.⁶¹ La cifra más alta fue obtenida por Sánchez. Sin embargo, Weaver obtuvo un contrato similar al ser derrotado. Esto puede ser indicio de que Sánchez, como atleta latinoamericano, optó por una ruta un poco más conservadora al presentar su caso.

B. Emilio Bonifacio

Al igual que Aníbal Sánchez, el intermediario y jugador utilitario proveniente de la República Dominicana, Emilio Bonifacio, logró vencer a los Marlins de Miami luego de presentar su caso ante el panel de jueces.⁶² Bonifacio, quien para 2011 contaba con cinco años de experiencia en las Grandes Ligas, logró obtener \$2.2 millones de dólares luego de que los Marlins le ofrecieran, sin éxito, \$1.95 millones por sus servicios para la temporada del 2012.⁶³

Jon Jay, antesalista de los Cardenales de San Luis, y Ben Revere, guardabosque de los Filis de Filadelfia, lograron evitar el procedimiento de arbitraje previo a la temporada

⁵⁶ Associated Press, *Aníbal Sánchez Wins in Arbitration*, ESPN (6 de febrero de 2012), http://espn.go.com/mlb/story/_id/7546459/anibal-sanchez-miami-marlins-first-player-win-arbitration-year (última visita 5 de agosto de 2017).

⁵⁷ BASEBALL REFERENCE, *supra* nota 55.

⁵⁸ C.J. Wilson, BASEBALL REFERENCE, <http://www.baseball-reference.com/players/w/wilsocj01.shtml> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁵⁹ Jered Weaver, BASEBALL REFERENCE, <http://www.baseball-reference.com/players/w/weaveje02.shtml> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁶⁰ Bob Worden, *Rangers avoid Arbitration with Cruz and Wilson*, THE FAN SPORTSRADIO 1340 (19 de enero de 2011), <http://1340thefan.com/rangers-avoid-arbitration-with-cruz-and-wilson/> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁶¹ Mike DiGiovanna, *Jered Weaver 'loses' in arbitration case*, LA TIMES (10 de febrero de 2011), <http://articles.latimes.com/2011/feb/10/sports/la-sp-0211-angels-jered-weaver-20110211>.

⁶² Associated Press, *Emilio Bonifacio awarded 2.2M salary*, ESPN (8 de febrero de 2012), http://espn.go.com/mlb/story/_id/7554782/emilio-bonifacio-2nd-marlin-beat-team-arbitration (última visita 5 de agosto de 2017).

⁶³ *Id.*

del 2014. Ambos jugadores, provenientes de Norte América, son jugadores similares a Bonifacio en cuanto al desempeño tanto ofensivo como defensivo. Sin embargo, Jay logró obtener \$3.25 millones,⁶⁴ un millón más que Bonifacio, mientras que Revere obtuvo la menor cantidad de \$1.95 millones.⁶⁵

VI. CONCLUSIÓN

El objetivo principal de esta investigación fue analizar las estadísticas de los salarios devengados tanto por los atletas latinoamericanos como por los atletas americanos durante el procedimiento de arbitraje, con el fin de descifrar si existe un trato igual para peloteros con un trasfondo latinoamericano. No obstante, la participación mínima de atletas latinoamericanos que completan el procedimiento de arbitraje y llevan su planteamiento al panel hace imposible poder llegar a una conclusión certera sobre el tema. El hecho de que la mayoría de los casos en que los latinoamericanos participaron se hayan resuelto previo a presentarse el caso al panel, y a su vez se hayan hecho de manera privada hace el estudio más complicado pues los números presentados por las partes no fueron hechos públicos.

Sin embargo, el análisis sí nos permitió percatarnos de que los atletas latinoamericanos no suelen utilizar este procedimiento con la misma frecuencia que los atletas americanos. Las estadísticas de todos los años analizados para este estudio demostraron que el porcentaje de atletas latinoamericanos en las Grandes Ligas que deciden participar del procedimiento de arbitraje es inferior al porcentaje de peloteros latinoamericanos activos en las Grandes Ligas. De cara al futuro, este tema debe mantenerse bajo observación.

⁶⁴ Jenifer Langosch, *Cardinals avoid arbitration with Jay, Bourjos*, MLB.COM (17 de enero de 2014), <http://m.mlb.com/news/article/66784540/cardinals-avoid-salary-arbitration-with-outfielders-jon-jay-peter-bourjos> (última visita 5 de agosto de 2017).

⁶⁵ Todd Zolecki, *Revere, Phils avoid arbitration with one-year deal*, MLB: PHILLIES.COM (24 de enero de 2014), <http://m.phillies.mlb.com/news/article/67095684/ben-revere-phillies-avoid-arbitration-with-one-year-contract> (última visita 5 de agosto de 2017).