

Impacto de la crisis económica en la rentabilidad de las empresas de gestión de instalaciones de ocio deportivo según tamaño, un estudio empírico

Moisés Grimaldi-Puyana*, Jerónimo García-Fernández*, Ramón Gómez-Chacón* y Gonzalo Bravo**

IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON PROFITABILITY MANAGEMENT BUSINESS LEISURE SPORTS FACILITIES BY SIZE, AN EMPIRICAL STUDY

KEYWORDS: Management, Size, Facilities, Sports, Leisure, Profitability.

ABSTRACT: Increasing the sport in the Spanish society has fueled the growth of turnover and number management companies sports facilities. Said growth is clearly judged from the economic analysis of financial ratios such as average profitability, and these are to a greater or lesser extent affected by a changing environment of economic crisis, according to the size of the organization. The objective of this research was to analyze the effect on evolution of average economic profitability of Management Organizations Sports Spanish before and after the crisis by size (micro, small, medium and large). For the analysis of this study, the accounting and financial information from the SABI data base of 1,670 companies registered under code 9311 NCEA between 2004-2012, of which a sample of 319 was selected was obtained According the findings, we can say that the economic crisis has affected the profitability of Management organizations Spanish sports differently depending on their size, it is found that midsize organizations are the most efficient in the use of their economic resources or in the profit of its assets, in terms of average values of economic profitability. However, that large, small and micro OGIDE show average values of lower economic returns to those obtained prior to the economic crisis of 2008.

El sector de las instalaciones deportivas ha registrado en los últimos años un notable crecimiento en volumen de negocio, número de instalaciones y empleos (Boned, Felipe, Barranco, Grimaldi-Puyana y Crovetto, 2015), todo ello impulsado por el aumento de la práctica deportiva en la sociedad Española (Calabuig, Quintanilla y Mundina, 2008, García y Llopis, 2010, Martínez, González, Jiménez-Beatty, Graupera, Martín, Campos et al., 2009).

Pero el citado crecimiento, se juzga claramente a partir del análisis de los ratios económicos financieros que se ven afectados por un entorno cambiante. Por ello, podemos afirmar que en tiempos adversos de crisis económica, la variable tamaño en las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas Españolas (OGIDE) importa para ser mas rentables y competitivas (Huertas, Contreras, Navas y Almodóvar, 2010). Los autores Benito y Platero (2012), afirman que el tamaño empresarial un factor importante en la supervivencia en tiempos de crisis, y es por ello, que las variables de estudio rentabilidad, tamaño y crisis económica han despertado gran interés en la comunidad científica (Huertas, Contreras, Almodóvar y Navas, 2010), tal como podemos comprobar en recientes investigaciones (Vithessonthi y Tongurai, 2015; Amorim y Rocha, 2012).

En el sector deportivo podemos constatar como el tamaño ha sido imprescindible para el análisis de la rentabilidad y competitividad de las organizaciones (Huertas, Contreras,

Almodóvar y Navas, 2010), y de gran influencia en las estructura en las Organizaciones Deportivas (Acedo, Ayala y Rodríguez, 2003; Ayala y Navarrete, 2004). En el mismo sentido Amis y Slack (1996), afirman que tamaño es el factor de mayor influencia en la estructura de las Organizaciones Deportivas. Para Gómez, Opazo y Marti (2007), la comercialización y profesionalización de las Organizaciones Deportivas dependen en gran medida del factor tamaño, siendo el presupuesto y el número de empleados las variables determinantes para indicarlo.

Sin embargo, de los problemas encontrados, ha sido la reducida mención en los textos científicos que relacionan el tamaño de las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas Españolas (OGIDE) y rentabilidad económica. Algunos estudios como los recogidos por el Instituto Nacional de Calificaciones (Arbizu y Sánchez, 2008), describen el estatus jurídico las Organizaciones Deportivas en función al tamaño de la plantilla de trabajadores, o los presentados por Ortín (2010), que afirma que el sector de la instalaciones deportivas predominan empresas de reducido tamaño. Además otro problema encontrado es la dificultad a la hora de definir los criterios en el tamaño de las organizaciones, esto ha generado grandes problemas a los investigadores (Boedo y Calvo, 2001; Kimberly, 1976; Villalba, 2009).

Por lo expuesto y sabiendo que el tamaño empresarial es un factor importante para la supervivencia en tiempos de crisis

Correspondencia: Moisés Grimaldi-Puyana. Departamento de Educación Física y Deporte. Universidad de Sevilla. C/ Pirotecnia, s/n, 41013, Sevilla (España). E-mail: mgrimaldi@us.es

* Departamento de Educación Física y Deporte. Universidad de Sevilla.

** Sport Management Department. West Virginia University.

Artículo invitado con revisión.

(Benito y Platero, 2012), el objetivo de esta investigación fue realizar un análisis de la evolución de rentabilidad económica (RE) media, comparando las OGIDE antes y después de la crisis según su tamaño.

Método

Para la realización del estudio empírico, obtuvimos la información contable y financiera de la bases de datos SABI para 1.670 organizaciones de gestión de instalaciones deportivas españolas, registradas en el CNAE bajo el código 9311 entre los años 2004-2012. De éstas se excluyeron todas aquellas que no presentaron sus cuentas entre los años indicados, o bien estaban incompletas o no tuviesen actividad. El análisis las variables Ingresos de la explotación, total de activos y número de empleados nos permitió clasificar las OGIDE según tamaño: grande, mediana, pequeña y microempresa (Directiva Europea 78/660/CEE).

Finalmente, seleccionamos una muestra N = 319 empresas con una antigüedad media de 19.8 años desde la fecha de constitución con desviación típica de 11.6 años (M = 19.8; DE = 11.6), estando inscritas según forma jurídica y en el siguiente orden: Sociedad Limitadas (83.2%), Sociedad Anónima (13.8%), Asociación Deportivas (0.8%), cooperativas (0.1%) y otros (2.1%). Respecto a la localización geográfica por CCAA de las OGIDE, destacar Cataluña (31.2%), Andalucía (13.9%) y Madrid (12.3%) con mayor presencia de la muestra, mientras Navarra y Asturias (0.6%) y la Rioja y Extremadura (0.3%) las que menor parecencia presentaron.

Análisis de datos

Para el análisis estadístico se utilizó el programa SPSS versión 21, se realizó un análisis descriptivo de la variable dependiente Rentabilidad Económica (RE), se presentan en medias y desviación típica para cada uno de los ejercicios económicos disponibles (2004-2012) de acuerdo al tamaño de la empresa (microempresas, pequeñas, mediana y grandes). Se analizó entonces el efecto del ejercicio y su interacción con el tamaño de la empresa siguiendo un modelo lineal general (Análisis de la Covarianza), donde las variables tamaño de la empresa y ejercicio se modelaron como efectos fijos y el caso (la empresa) se interpretaron y modelaron como efecto aleatorio. Se

consideró el nivel de confianza $p < .05$ para todos los análisis estadísticos realizados.

Resultados

A continuación vamos a analizar (Tabla 1) la evolución del RE (expresados valores medios porcentuales) de las OGIDE representadas según su tamaño durante el periodo 2004-2012. En el primer período estudiado, ha sido la pequeña OGIDE la que obtiene, como media, una mayor tasa de RE seguidos mediana, grandes y microempresas, aunque estas de valor negativa.

Atendiendo al segundo período la mayor tasa de RE corresponde a las medianas (1.3%) seguidas de las pequeñas, grandes y microempresas, siendo estas últimas negativas. Al comparar la tasa media de RE entre el primer y el segundo período, ha sido las medianas OGIDE las que mayor porcentaje de RE obtienen con una diferencia de 1.7%, por el contrario las demás presentan RE decrecientes siendo la más afectadas las microempresa (-5.5%), seguido de las grandes (-5.4%) y pequeñas (-4.5%). El resultado positivo de RE en el segundo periodo después de crisis, se constata que son las medianas OGIDE las más eficientes en el uso de sus recursos económicos o en la obtención de beneficios de sus activos.

Discusión

Revisada la literatura científica actual, podemos constatar que no existen estudios que relacionen el efecto de la crisis en las empresas del sector deportivo según el tamaño. Pero de manera general y analizando las características de las empresas españolas, encontramos los estudios de la que coinciden con nuestros resultados como los del Servicio de Estudios Cámaras de Comercio (2009), los cuales señalan que el tejido empresarial español esta formado por empresas de reducido tamaño, siendo mas del 90% Microempresas.

En el mismo sentido y de los resultados obtenidos se desprende, en primer lugar, en cuanto al tamaño y condición jurídica de las OGIDE son mayor parte microempresas, pequeñas y son mayoritariamente Sociedades Limitadas. Aunque con pequeñas diferencias tal como se recogen en el Directorio Nacional de Empresas publicado por el Instituto Nacional de estadística (DIRCE, 2004), las Sociedades Limitadas están situadas en

Tamaño	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
Año	M	DE	M	DE	M	DE	M	DE
2005	-0.4	32.8	2.4	18.0	-1.6	6.1	3.2	8.1
2006	-1.6	54.9	1.1	20.6	-1.3	11.0	-0.6	4.1
2007	-0.2	28.5	1.7	19.7	2.3	8.2	-4.1	9.4
2008	-1.7	25.6	0.6	18.6	-1.0	20.6	0.5	13.2
M 1 periodo	-1.0	35.5	1.5	19.2	-0.4	11.5	-0.3	8.7
2009	-6.8	31.1	2.0	33.5	-0.4	11.2	-1.7	8.2
2010	-9.4	42.1	0.4	12.0	1.1	5.8	-3.1	8.3
2011	-2.2	16.6	-10.0	125.6	3.2	5.0	-3.6	9.9
2012	-7.6	19.0	-4.3	19.6	1.1	7.7	-14.4	32.2
M 2 periodo	-6.5	27.2	-3.0	47.7	1.3	7.4	-5.7	14.7

Valores expresados en porcentajes, M: medias; DE: Desviación Estándar

Tabla 1. Evolución de la Rentabilidad Económica por tamaños de las OGIDE

segundo lugar con un 28.5%, por detrás de un 59.1% que opera como condición jurídica de Persona Física.

Datos similares a los contemplados en otros estudios, que indican que las organizaciones deportivas se caracterizan por su reducido tamaño (Arbizu, 2008; MECD, 2013; Ortín, 2010; Telecyl, 2006). Aunque encontramos diferencias respecto a los porcentajes sobre la condición Jurídica de Sociedad Limitada y Sociedad Anónima a los que presentamos en nuestro estudio.

Además del análisis de nuestra población de estudio, la mayor parte de las OGIDE se concentran principalmente en Cataluña (31.2%), Andalucía (13.9%) y Madrid (12.3%). Siendo esta concentración de organizaciones deportivas similares a las recogidas en el III Censo Nacional de Instalaciones Deportivas, así como en otros estudios (Gallardo, 2005; Telecyl, 2006), o como los contemplados en el Anuario de Estadísticas Deportivas (MECD, 2013).

Del análisis de nuestra investigación en el sector deportivo, o concretamente en las OGIDE, son las medianas las que obtienen mejores resultados, en términos medios de índice de rentabilidad económica. Mientras que las pequeñas y microempresas se mantienen estables y por encima de los índices medios de 2008, datos similares del círculo de empresarios (2004), sobre la empresa mediana española. Sin embargo estas afirmaciones, son contrarias a los de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana

Empresa (2013), el cual afirma que la crisis ha afectado fundamentalmente a la pequeña y mediana empresa.

A pesar de los hallazgos encontrados, este estudio presenta limitaciones. Especialmente, consideramos que se debería haber tenido en cuenta que las OGIDE al igual que empresas en otros sectores, se han diversificado en diferentes mercados españoles. En el caso que atañía deberíamos haber contemplado las OGIDE han podido operar también bajo el código CNAE 931 (Actividades deportivas), 9312 (Actividades de los Clubes Deportivos), 9313 (Actividades de los Gimnasios) y 9319 (Otras Actividades Deportivas), y en cuanto a los datos contables y financieros las organizaciones no lo dividen según código de actividad.

Conclusiones

Se puede afirmar que la crisis económica ha afectado a la RE de OGIDE de forma diferente según tamaño. El resultado positivo de RE en el segundo periodo después de la crisis, constata que las medianas OGIDE son más eficientes en el uso de sus recursos económicos o en la obtención de beneficios de sus activos, obteniendo mejores resultados, en términos de valores medios de RE. Mientras que las grandes, pequeñas y microempresas OGIDE, muestran valores medios de RE inferiores a los obtenidos anteriormente a la crisis económicas de 2008.

IMPACTO DE LA CRISIS ECONÓMICA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DE GESTIÓN DE INSTALACIONES DE OCIO DEPORTIVO SEGÚN TAMAÑO, UN ESTUDIO EMPÍRICO

PALABRAS CLAVE: Gestión, Tamaño, Instalaciones, Ocio, Deportivas, Rentabilidad.

RESUMEN: El aumento de la práctica deportiva en la sociedad Española ha impulsado el crecimiento del volumen de negocio y número empresas de gestión de instalaciones deportivas. El citado crecimiento, se juzga claramente a partir del análisis de los ratios económicos financieros como es la rentabilidad económica media, y estos se ven en mayor o menor medida afectados por un entorno cambiante de crisis económica, según el tamaño de la organización. El objetivo de esta investigación fue el análisis el efecto en evolución de rentabilidad económica media, de las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas Españolas antes y después de la crisis según su tamaño (micro, pequeña, mediana y grande). Para el análisis del presente estudio, se obtuvo la información contable y financiera de la bases de datos SABI de 1.670 empresas, registradas en el CNAE bajo el código 9311 entre los años 2004-2012, de las que se seleccionó una muestra de 319. Según los hallazgos, podemos afirmar que la crisis económica ha afectado a la rentabilidad económica de Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas Españolas de forma diferente según tamaño de las mismas, se constata que las organizaciones medianas son las mas eficientes en el uso de sus recursos económicos o en la obtención de beneficios de sus activos, en términos de valores medios de rentabilidad económica. Sin embargo, que las grandes, pequeñas y microempresas OGIDE, muestran valores medios de rentabilidad económica inferiores a los obtenidos anteriormente a la crisis económicas de 2008.

Referencias

- Acedo, M.A., Ayala, C. y Rodríguez, J.E. (2003). Rentabilidades, endeudamiento y coste de la deuda de las pyme. Análisis empírico de las empresas por tamaño. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 14(4), 185-200.
- Ayala, J. C. y Navarrete, E. (2004). Efectos tamaño y sector sobre la rentabilidad, endeudamiento y coste de la deuda de las empresas familiares riojanas. *Cuadernos de Gestión*, 4(1), 35-53.
- Arbizu, J. (2008). *Familia profesional de actividades físicas y deportivas*. Madrid: Instituto Nacional de Cualificaciones-Consejo Superior de Deportes.
- Benito, S. y Platero, M. (2012). Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la información, la experiencia y la innovación. *REVESCO*, 140, 7-38.
- Boned, C.J., Felipe, J.L., Barranco, D., Grimaldi-Puyana, M. y Crovetto, M. (2015). Perfil profesional de los trabajadores de los centros de fitness en España. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*, 15(58), 195-210.
- Boedo, L. y Calvo, A.R. (2001). Incidencia del tamaño sobre el comportamiento financiero de la empresa. Un análisis empírico con PYMEs Gallegas. *Revista Galega de Economía*, 10(2), 1-23.
- Calabuig, F., Quintanilla, I. y Mundina, J. (2008). La calidad percibida de los servicios deportivos: diferencias según la instalación, género, edad tipo de usuario en servicios náutico. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 10(4), 25-43.

- Circulo de Empresarios, (2013, 8 de Octubre). La empresa mediana española. Extraído el 10 de Marzo de 2015 desde www.circulodeempresarios.org. Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 78/660/CEE del Consejo, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, en lo que respecta a las micro entidades {SEC(2009) 206} {SEC(2009) 207} (Texto pertinente a efectos del EEE).
- Martínez, J. González, M.D., Jiménez-Beatty, J.E., Graupera, J.L., Martín, M., Campos et al., (2009). Los hábitos de actividad física de las mujeres mayores en España, *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 5(14), 81-93.
- Gallardo, L. (2005). *III Censo Nacional de Instalaciones Deportivas*. Madrid: Consejo Superior de Deportes.
- García, M. y Llopis, R. (2011). *Ideal democrático y bienestar personal. Encuesta sobre hábitos deportivos en España 2010*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas y Consejo Superior de Deportes.
- Gómez, S. Opazo, M. y Martí, C. (2007). Características estructurales de las organizaciones deportivas. *IESE*, 140, 2-22.
- Hamilton, R. T. y Fox, M.A. (1998). The Financing Preferences of Small Firm Owners. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 4(3), 239-248.
- Huerta, P., Contreras, S. Almodóvar, J. y Navas, J. (2010). Influencia del tamaño empresarial sobre los resultados: un estudio comparativo entre empresas chilenas y españolas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 15, 207-230.
- Kimberly, J.R. (1976). Organizational size and the structuralist perspective: A review, critique, and proposal. *Administrative Science Quarterly*, 21, 571-597.
- MECD (2013). *Anuario de Estadísticas deportivas*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- Servicio de Estudios Cámaras de Comercio (2009, 9 de Noviembre), Empresas españolas. Competitividad y Tamaño". Extraído el 1 de marzo de 2015 desde http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/jcdiaz/competitividad_tamano.pdf
- Telecyl Estudios. (2006). *Estudio sectorial: Actividades deportivas y sus instalaciones- principales conclusiones*. Estudio realizado por la Fundación Tripartita para la formación en el empleo. Documento sin publicar.
- Villalba, N.V. (2009). Dinámica del tamaño empresarial en España y en la Unión Europea regularidades empíricas. *Economía Industrial*, 163-37.
- Vithessonthi, C. y Tongurai, J. (2015). The effect of firm on the leverage-performance relationship during the financial crisis of 2007-2009. *Jorurnal of Multinational Financial Management*, 29, 1-29.