

Dimensió i perfil de les organitzacions de gestió d'instal·lacions esportives

Size and Profile of Sports Facility Management Organizations

MOISÉS GRIMALDI PUYANA

Departament d'Educació Física i Esport. Àrea d'Educació Física i Esportiva
Universitat de Sevilla (Espanya)

PATRICIA FERRER CANO

Certified Internal Auditor. Risk Manager (Boston, USA)

Autor per a la correspondència

Moisés Grimaldi Puyana

mgrimaldi@us.es

mgrimaldipuyana@gmail.com

Resum

La dimensió empresarial és un factor important per a la supervivència de les organitzacions i imprescindible per a l'anàlisi de la rendibilitat i competitivitat, així com una variable de gran influència en les estructures de les organitzacions esportives. La finalitat principal d'aquest estudi és aprofundir en les característiques i comportament de les organitzacions de gestió d'instal·lacions esportives espanyoles (OGIDE), per al qual es plantegen dos objectius de recerca. En primer lloc, la classificació de les OGIDE segons la seva forma jurídica, localització geogràfica i mida. En segon lloc, explorar l'evolució de les següents variables per al conjunt de les OGIDE objecte d'estudi: total d'actius, ingressos d'explotació i nombre de persones ocupades, diferenciant al seu torn els períodes corresponents a abans i després de la crisi del 2008 (primer període 2004-2008; segon període 2008-2012). Es pot concloure que la major part de les OGIDE són petites i microempreses, operen sota personalitat jurídica de societat limitada i estan localitzades principalment a Catalunya, Andalusia i Madrid. Com era d'esperar s'observa una evolució positiva en les variables objecte d'estudi durant el període comprès entre 2004-2008, sent aquesta tendència contrària després de la crisi, encara que amb valors mitjans superiors als recollits en 2004.

Paraules clau: gestió, organitzacions, instal·lacions, esportives, mida

Abstract

Size and Profile of Sports Facility Management Organizations

The business dimension is an important factor in the survival of organizations and essential for the analysis of their profitability and competitiveness. It is also a variable of great influence on the structure of sports organizations. The main purpose of this study was to enhance understanding of the features and behavior of Spanish Sports Facility Management Organizations. We had two research objectives. They were firstly to classify these organizations by their legal form, geographic location and size, and secondly to explore the evolution of the following variables for the organizations as a whole: Total assets, operating revenue and number of employees before and after the crisis of 2008 (first period 2004-2008; second period 2008-2012). We found that most of the Spanish Sports Facility Management Organizations are small and micro enterprises operating under the legal form of a limited liability company and are located mainly in Catalonia, Andalusia and Madrid. As was to be expected, positive evolution was observed in the variables studied during the period 2004-2008 with the opposite trend after the crisis yet nevertheless with average values higher than those collated in 2004.

Keywords: management organizations, facilities, sports, size

Introducció

La mida de les empreses importa, la dimensió mitjana de les organitzacions espanyoles és bastant inferior a la dels països del seu entorn, i això les fa ser més vulnerables en moments de crisi econòmica (Fernández, 2015). Segons Huertas i Salas (2014), la crisi del 2008 ha provocat la caiguda en la mida

mitjana de les empreses espanyoles, produint-se una disminució de la capacitat d'autofinançament, comercialització, productivitat i capacitat d'innovació i internalització.

A Espanya s'ha destruït un elevat nombre de petites i mitjanes empreses a causa de les seves condicions particulars que limiten la competitivitat i capacitat

Autoria	Any	Variable	Punt de tall
Mato	1990	NPO	Petites ≤ 100 Mitjanes $\geq 101 \leq 500$ Grans ≤ 501
Calvo i Lorenzo	1993	NPO	PIMES ≤ 200 Grans ≤ 201
Ocaña, Sala i Vallés	1994	NPO	Petites ≤ 50 Mitjanes $\geq 50 \leq 200$ Grans ≤ 201
Fernández i Gil	1995	NPO	Petites ≤ 100 Grans ≤ 500
Martín	1995	NPO	Petites ≤ 100 Mitjanes $\geq 101 \leq 500$ Grans ≤ 501
Illueco i Pastor	1996	NPO	Micro ≤ 10 PIMES $\geq 11 \leq 100$ Grans ≤ 100
Maroto	1996	NPO	Petites ≤ 100 Mitjanes $\geq 101 \leq 500$ Grans ≤ 501
López i Aybar	1998	Xifra de vendes (en milions de pessetes)	Micro $\leq 1,4 \geq 79$
Aybar, Casino i López	1999		Petites $\leq 80 \geq 400$
Aybar, Casino i López	2000		Mitjanes $\leq 401 \geq 2.500$ Grans ≥ 2.501

Proposta de divisió de la mostra per mides en estudis empírics, desenvolupats i obtinguts dels autors Boedo i Calvo (2001).
NPO: nombre de persones ocupades.

Taula 1. Relació d'autories amb diferent criteri per definir la mida

d'adaptació a l'entorn (Otero, 2014). Existeixen tres motius per afirmar que la dimensió de l'empresa és rellevant, segons l'informe anual de la Caixa Research del 2014, la longevitat de les empreses té a veure amb la seva mida; les grans solen exportar més i, quan més gran és, més diversificació de fonts de finançament aconseguen.

En el mateix sentit, diverses autoritats afirmen que la dimensió empresarial és un factor important, sobretot per a la supervivència de les organitzacions (Benito & Platero, 2012; Grimaldi-Puyana, García-Fernández, Gómez-Chacon, & Bravo, 2016). Aquesta variable és determinant per a l'anàlisi de la rendibilitat i la competitivitat en organitzacions esportives, i de gran influència en la seva estructura (Acedo, Ayala, & Rodríguez, 2003; Ayala-Calvo & Navarrete, 2004; Huerta, Contreras, & Navas, 2010). Amis i Slack (1996) assenyalen que és el factor de major influència en l'estructura de les organitzacions esportives. Segons Gómez, Opazo i Martí (2007), el volum de vendes i facturació, així com la marxa de les organitzacions esportives depèn en gran manera

del factor mida, sent el pressupost i el nombre de persones ocupades (NPO) les variables determinants per indicar-ho.

No obstant això, els criteris per definir la mida de les empreses no ha estat del tot clar, i en moltes ocasions han generat grans problemes al personal investigador (Boedo & Calvo, 2001; Kimberly, 1976). La major part dels estudis al llarg dels anys ha utilitzat el NPO com a criteri per definir la mida (taula 1).

Per solucionar el problema de la mida en aquest estudi i conèixer la dimensió de les empreses del sector esportiu ens hem basat en la Directiva Europea 78/660/CEE (Grimaldi-Puyana, M, Ferrer-Cano, Bravo & Del Pozo Cruz, 2015). L'anàlisi de les variables ingressos de l'explotació, total d'actius i nombre de persones ocupades, ens permet classificar les organitzacions de gestió d'instal·lacions esportives espanyoles (OGIDE) en funció de la seva mida en gran, mitjana, petita i microempresa. Per ser classificades per mida aquestes han de complir dues de les tres variables indicades en la taula 2.

Variables	Microempresa	Petita	Mitjana	Gran empresa
TA	≤ 500.000	≤ 4.400.000	≤ 17.500.000	> 17.500.000
IE	≤ 1.000.000	≤ 8.800.000	≤ 35.000.000	> 35.000.000
NPO	≤ 10	≤ 50	≤ 250	> 250

Dades expressades en euros per a total actius (TA) i ingressos d'exploració (IE).
NPO: nombre de persones ocupades.

Taula 2.

►
Criteris de distribució de mida d'empreses segons la directiva CEE

Comunitat autònoma	Percentatge de l'univers (n=1.670)	Percentatge de la mostra (n=888)
Andalusia	16,2	14,6
Aragó	2,4	2,8
Astúries	1,2	0,9
Balears	4,3	4,1
Canàries	3,4	3,2
Cantàbria	1	0,3
Castella-La Manxa	3,4	3,6
Castella i Lleó	3,2	3,4
Catalunya	21,4	22
València	11,4	10,9
Extremadura	0,4	0,7
Galícia	6,9	8,3
La Rioja	1,1	0,6
Madrid	15,1	15,3
Múrcia	2,3	2
Navarra	1,7	1,5
País Basc	4,7	5,9
Total	100	100

▲
Taula 3. Percentatges de les OGIDE per comunitats autònomes

Revisada la literatura científica actual podem constatar que no existeixen estudis que mostrin les característiques generals de les OGIDE. Per tot l'exposat anteriorment, la finalitat principal d'aquest estudi és aprofundir en les característiques de les OGIDE i en l'evolució de les variables esmentades en la *taula 1* per a cadascuna de les categories de mida d'empreses destacades. Per a això es van plantejar dos objectius de recerca. En primer lloc, classificar les OGIDE objecte d'estudi segons la seva forma jurídica, localització geogràfica i mida, i, en segon lloc, explorar l'evolució de les variables en el conjunt de les organitzacions esportives abans i després de la crisi del 2008, comparant el primer període 2004-2008 amb el segon període 2008-2012.

Metodologia

Per a la realització de l'estudi empíric, vam obtenir la informació comptable i financera de la base de dades SABI per 1.670 OGIDE registrades en el CNAE sota el codi 9311 entre els anys 2004-2012. Es van seleccionar totes les actives que tinguessin presentades els seus comptes anuals durant el període indicat. Alhora es van excloure totes aquelles que no van presentar els seus comptes, es trobessin extingides durant els anys seleccionats o no tinguessin activitat.

Finalment, la mostra es va fer amb 888 OGIDE, amb una antiguitat mitjana d'11,3 anys ($DT = 9,6$), la qual cosa va permetre obtenir dades representatives en l'àmbit global amb un interval de confiança del 95 % (3σ) i un marge d'error mostral del $\pm 2,6$ % segons el càlcul per determinar grandàries mostrals en poblacions finites donat per Sierra (2001). Per a l'anàlisi estadística es va utilitzar el programa SPSS versió 21. Les dades descriptives de les variables dependents (total d'actius, ingressos d'exploració i nombre de persones ocupades) es presenten en mitjanes i desviació típica per a cadascun dels exercicis econòmics disponibles (2004-2012). Es va considerar el nivell de confiança $p < 0,05$ per a totes les anàlisis estadístiques realitzades.

Resultats

El total d'empreses que desenvolupen la seva activitat sota el codi d'OGIDE és de 1.670 organitzacions, les quals estan inscrites segons forma jurídica en el següent ordre: societats limitades (83,2 %); societats anònimes (13,8 %); associació (0,8 %); altres (2,1 %) i cooperatives (0,1 %). A la *taula 3*, es mostra la distribució de les organitzacions per comunitats autònomes.

A la *figura 1* podem observar el percentatge d'acord amb la mida de les OGIDE per comunitat autònoma. Si analitzem el territori espanyol, només en cinc comunitats autònomes tenen presència les grans OGIDE: Madrid (37,5 %), Catalunya (31,1 %), Galícia (12,5 %),

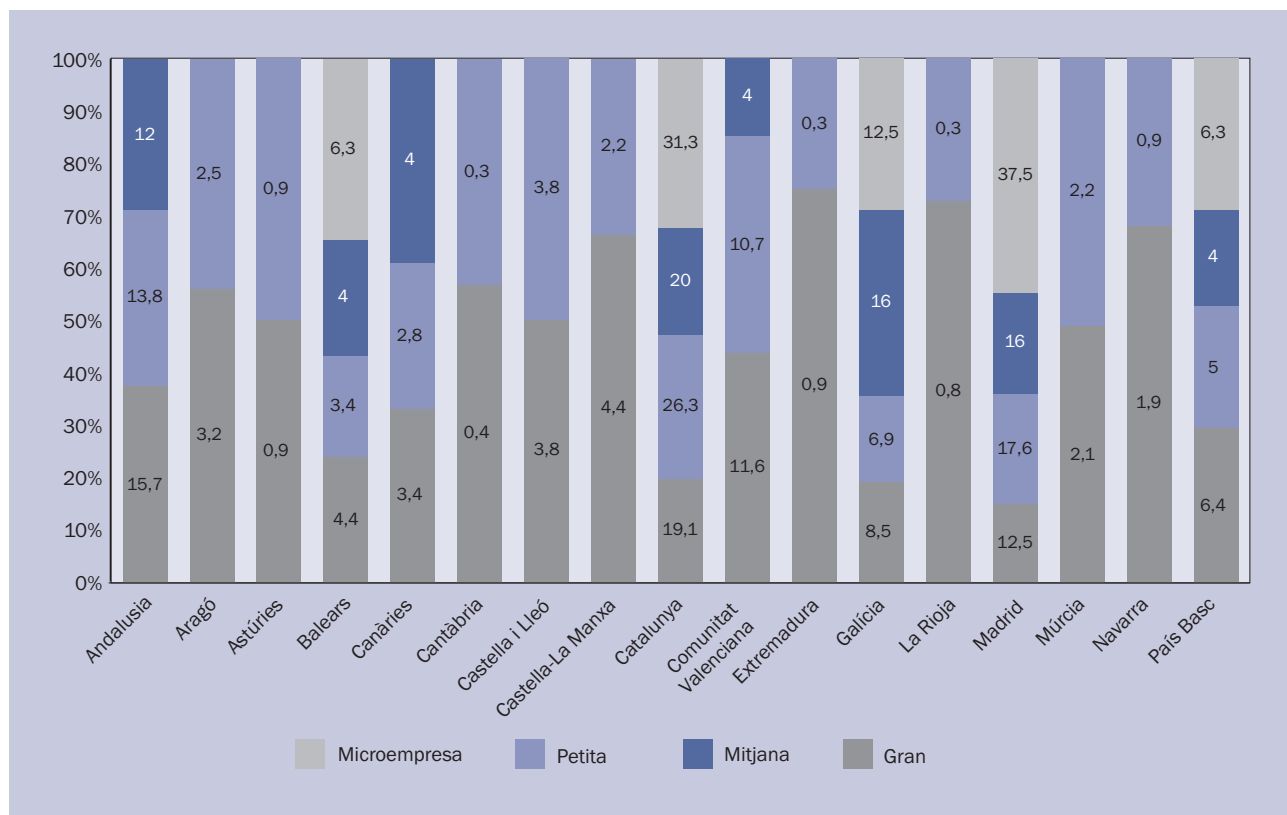


Figura 1. Relació del percentatge segons mida de les OGIDE per comunitat autònoma

País Basc (6,3 %) i Balears (6,3 %). Les OGIDE mitjanes només són presents en vuit comunitats: Madrid (20 %), Catalunya (16 %), Galícia (16 %), Andalusia (12 %), País Basc (4 %), Comunitat Valenciana (4 %), Canàries (4 %) i Balears (6,3 %). Destacar la presència de la mida microempreses i petites OGIDE en les 17 comunitats autònomes, no obstant això, assenyalar que no existeixen OGIDE a les ciutats autònomes de Ceuta i Melilla.

A la figura 2 podem observar la relació mida (recomanació europea) i forma jurídica a Espanya. En primer lloc, cal destacar que el 59,5 % va estar formada per microempreses, 35,9 % petites, 2,8 % mitjanes i 1,8 % grans empreses. La majoria estan classificades com a petites i microempreses (95,4 %), i sota personalitat jurídica de societat limitada (mitjana, 64 %; microempresa, 59,5 %; petita, 74 %). Les societats anònimes tenen major presència en grans OGIDE (43,5 %) seguit de mitjanes (36 %) i petites (20,7 %).

La taula 4 mostra l'evolució entre 2004 i 2012 del total d'actius (TA), ingressos de l'explotació (IE) i nombre de persones ocupades (NPO), expressats en valors

mitjans i estadísticament significatius ($p < 0,001$). Entre el període de 2004-2008 es produeix un increment del total d'actius de 2.859,5 milers d'euros (54,6 %); també s'observa un increment dels ingressos de l'explotació de 665,1 milers d'euros (37,2,1 %) i un augment en el nombre mitjà de persones ocupades passant de 30,9 a 39,3 (27,2 %) de 2004 a 2008 respectivament. Analitzant el segon període i comparant els valors mitjans de finals de 2008 amb 2012, es produeix una disminució de totes les variables analitzades, total d'actius -666,8 milions d'euros (-8,2 %), ingressos per explotació -647,9 milions d'euros (-35,9 %) i la mitjana de persones ocupades de -10,9 (-27,7 %), encara que cal destacar que aquestes són superiors a les registrades a principis de 2004, a excepció del NPO.

En segon lloc, es desprèn d'aquest estudi que, malgrat que les variables analitzades han presentat una evolució positiva en el seu conjunt per al període d'anàlisi, amb excepció del NPO, existeix un clar punt d'inflexió l'any 2008 on totes les variables passen de tenir una tendència creixent positiva a negativa, com es pot apreciar a les figures 3 i 4. Per tant,

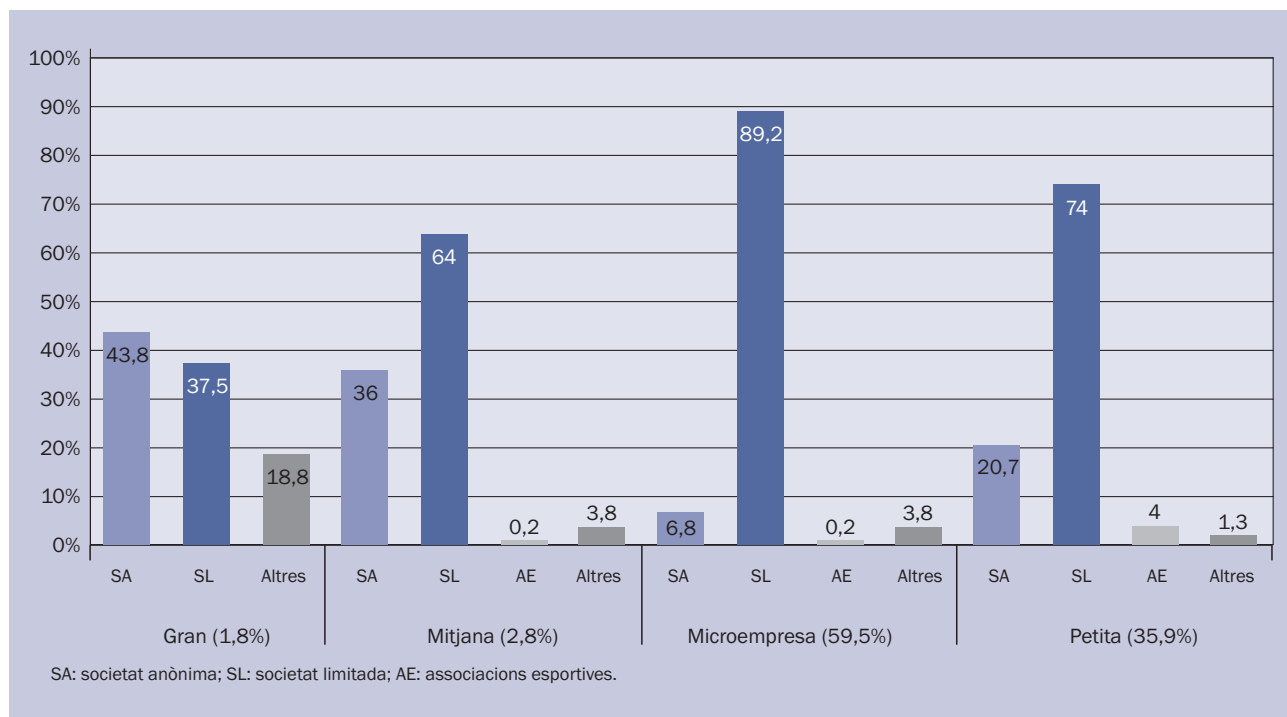


Figura 2. Relació mida i forma jurídica a Espanya

Any	Total d'actius			Ingressos d'explotació			NPO		
	\bar{x}	dif %	DT	\bar{x}	dif %	DT	\bar{x}	dif %	DT
2004	5.238,4	–	21.057,9	1.789,3	–	7.802,2	31	–	132,1
2005	6.091,9	16,3	26.375,4	1.959,4	9,51	8.619,2	33	8,1	142,1
2006	6.803,3	11,7	27.506,5	2.252,8	14,97	10.069,8	35	3,3	152,2
2007	7.720,6	13,5	34.068,5	2.460,9	9,24	10.860,2	39	12,8	155,5
2008	8.097,9	4,9	38.865,7	2.454,4	–0,26	10.105,7	39	1,0	147,9
2009	7.637,9	–5,7	26.774,1	1.926,7	–21,50	3.414,6	31	–20,6	66,8
2010	7.666,5	0,4	26.795,1	1.942,8	0,80	3.538,3	31	–0,3	68,5
2011	7.356,5	–4,0	24.215,4	1.893,1	–2,60	3.465,4	30	–3,2	64,9
2012	7.431,1	1,0	24.948,1	1.806,5	–4,57	3.387,7	28	–5,6	59,5

\bar{x} : mitjanes; dif %: diferència en percentatges entre anys; DT: desviació típica; TA: total d'actius expressat en euros per mil; IE: ingressos d'explotació expressats en euros per mil; NPO: nombre de persones ocupades.

Taula 4. Evolució total d'actius, ingressos de l'explotació i NPO

concloem que l'exercici 2008 ha estat determinant en l'alentiment del creixement de les OGIDE a Espanya.

Conclusió i discussió

Revisada la literatura científica actual, podem constatar que no existeixen estudis que relacionin l'efecte de

la crisi econòmicofinancera del 2008 amb les OGIDE. Però de manera general i analitzant les característiques de les empreses espanyoles, trobem estudis que coincideixen amb els nostres resultats com els del Servei d'Estudis de les Cambres de Comerç (2009), els quals assenyalen que el teixit empresarial espanyol està format per empreses de mida reduïda, sent microempreses més del 90%.

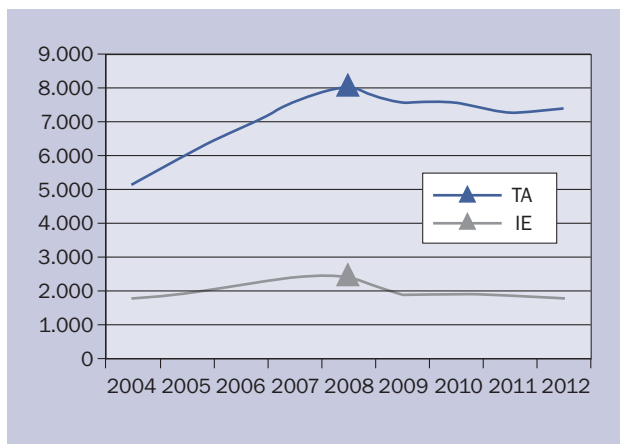


Figura 3. Evolució del total d'actius i ingressos de l'explotació mitjans en milers d'euros

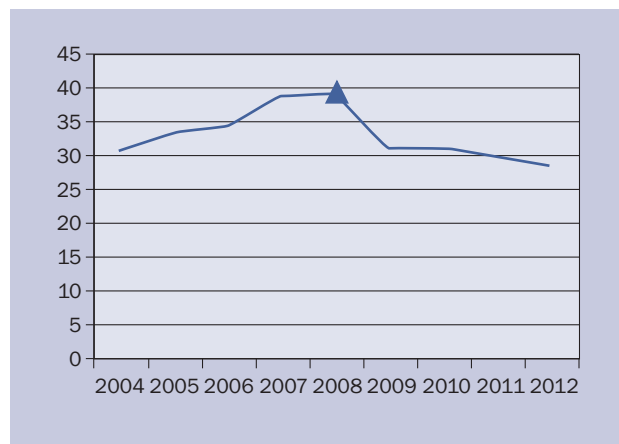


Figura 4. Evolució de la mitjana del NPO

En el mateix sentit, dels resultats obtinguts es desprèn, en primer lloc, que pel que fa a la mida i condició jurídica de les OGIDE predominen les microempreses i petites empreses i són majoritàriament societats limitades. Encara que amb petites diferències tal com es recullen en el Directori Nacional d'empreses publicat per l'Institut Nacional d'Estadística (DIRCE, 2004), les societats limitades estan situades en segon lloc amb un 28,5 %, per darrere d'un 59,1 % que opera com a condició jurídica de persona física.

Dades similars a les contemplades en altres estudis, que indiquen que les organitzacions esportives en general es caracteritzen per la seva mida reduïda (Arbizu Echávarri, 2008; MECD, 2015; Ortín, 2010; Telecyl, 2006). Encara que trobem diferències respecte als percentatges sobre la condició jurídica de societat limitada i societat anònima als quals presentem en el nostre estudi.

A més de l'anàlisi de la nostra població d'estudi, la major part de les OGIDE es concentren principalment a Catalunya (31,2 %), Andalusia (13,9 %) i Madrid (12,3 %). Aquesta concentració d'organitzacions esportives és similar a la recollida en el III Cens Nacional d'Instal·lacions Esportives, així com en altres estudis (Gallardo, 2005; Telecyl, 2006), o com els contemplats en l'Anuari d'Estadístiques Esportives (MECD, 2015).

Podem constatar com el total d'actiu, ingressos de l'explotació i NPO és inferior després del període de crisi del 2008 en el sector analitzat. Aquesta dada ens ha de fer reflexionar si la mida de les organitzacions de gestió esportiva de reduïda mida és adequada per enfrontar-se a temps de crisi, i en conseqüència

això les fa més vulnerables en moments de crisi econòmica (Fernández, 2015; Huertas & Salas, 2014).

Tot i les troballes obtingudes, aquest estudi presenta limitacions. Especialment, considerem que s'hauria d'haver tingut en compte l'efecte segons la mida de les OGIDE abans i després de la crisi, sent l'anàlisi realitzada per al conjunt d'aquestes. A més, no s'han tingut present les empreses que operen segons codi CNAE 931 (Activitats esportives), 9312 (Activitats dels clubs esportius), 9313 (Activitats dels gimnasos) i 9319 (Altres activitats esportives), per la qual cosa es proposa una nova línia de recerca sobre aquest tema.

Conflicte d'interessos

Els autors declaren no tenir cap conflicte d'interessos.

Referències

- Acedo, M. A., Ayala, C., & 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.
- Amis, J., & Slack, T. (1996). The size-structure relationship in voluntary sport organizations. *Journal of Sport Management*, 10, 76-86. doi:10.1123/jsm.10.1.76
- Arbizu Echávarri, J. (2008). *Familia profesional de actividades físicas y deportivas*. Madrid: Instituto Nacional de Cualificaciones-Consejo Superior de Deportes.
- Ayala, J. C., & 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.
- Benito, S., & Platero, M. (2012). Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la información, la experiencia y la innovación. *REVESCO*, 140, 7-38.

- Boedo, L. & 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.
- Caixa Rersearch (2014), *El Mittelstand alemán, un referente para las pymes españolas*. Recuperat de http://www.lacaixaresearch.com/es/web/guest/detail-news?lastnewsportal_articleData=959446%2C10180%2C1.3
- Fernández, D. (22 de febrer de 2015). El tamaño de la empresa importa. La dimensión media de las compañías españolas es más reducida que la de otros países. *El País*. Recuperat de http://economia.elpais.com/economia/2015/02/17/actualidad/1424198608_233484.html
- Gómez, S., Opazo, M., & Marti, C. (2007). Características estructurales de las organizaciones deportivas. *IESE*, 140, 2-22.
- Huertas, E., & Salas, D. (2014). La legitimidad de empresas y empresarios en España: una perspectiva comparada. *Centro Cívico Opinión*, 17-47.
- MECD (2015). *Anuario de Estadísticas deportivas*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- Huerta, P., Contreras, S., & 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. doi:10.2307/2391717
- Directiva del Parlament Europeu y del Consell per la qual es modifica la Directiva 78/660/CEE del Consell de 2009, D.I.R.C.E.E § 206-207.
- Gallardo, L. (2005). *III Censo Nacional de Instalaciones Deportivas*. Madrid: Consejo Superior de Deportes.
- Grimaldi-Puyana, M, Ferrer-Cano, Bravo, G., & Del Pozo Cruz (2015). *Efecto de la crisis en las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas según su tamaño. La importancia del impacto económico del deporte en la sociedad actual*. Murcia: Universitat de Murcia.
- Grimaldi-Puyana, M., García-Fernández, J., Gómez-Chacon, R., & Bravo, G. (2016). Impacto de la crisis económica en la rentabilidad económica de las empresas de gestión de instalaciones deportivas según tamaño, un estudio empírico. *Revista de Psicología del Deporte*, 25(Suppl. 1), 51-54.
- Servei d'Estudis Cambres de Comerç (2009, 9 de novembre), *Empresas españolas. Competitividad y Tamaño*. Recuperat de http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/jcdiaz/competitividad_tamano.pdf
- Sierra, R. (2001). *Técnicas de investigación social. Teoría y ejercicios*. Madrid: Paraninfo.
- Telecyl Estudios. (2006). *Estudio sectorial: Actividades deportivas y sus instalaciones- principales conclusiones*. Estudi realitzat per la Fundació Tripartita para la formación en el empleo (Document sense publicar).
- Ortín, J. (2010). Radiografía del sector privado de las instalaciones deportivas en España. *Instalaciones Deportivas XXI* (166), 24-27.
- Otero, M. (2014). *Situación actual y retos de futuro de las pymes españolas*. España: Instituto de Estudios Económicos.