

# Dimensión y perfil de las organizaciones de gestión de instalaciones deportivas

## *Size and Profile of Sports Facility Management Organizations*

**MOISÉS GRIMALDI PUYANA**

Departamento de Educación Física y Deporte. Área de Educación Física y Deportiva  
Universidad de Sevilla (España)

**PATRICIA FERRER CANO**

Certified Internal Auditor. Risk Manager (Boston, USA)

**Correspondencia con autor**

Moisés Grimaldi Puyana  
[mgrimaldi@us.es](mailto:mgrimaldi@us.es)

### Resumen

La dimensión empresarial es un factor importante para la supervivencia de las organizaciones e imprescindible para el análisis de la rentabilidad y competitividad, así como una variable de gran influencia en las estructuras de las organizaciones deportivas. La finalidad principal de este estudio es profundizar en las características y comportamiento de las organizaciones de gestión de instalaciones deportivas españolas (OGIDE), para lo que se plantean dos objetivos de investigación. En primer lugar, la clasificación de las OGIDE según su forma jurídica, localización geográfica y tamaño. En segundo lugar, explorar la evolución de las siguientes variables para el conjunto de las OGIDE objeto de estudio: total de activos, ingresos de explotación y número de personas empleadas, diferenciando a su vez los periodos correspondientes a antes y después de la crisis de 2008 (primer período 2004-2008; segundo período 2008-2012). Se puede concluir que la mayor parte de las OGIDE son pequeñas y microempresas, operan bajo personalidad jurídica de sociedad limitada y están localizadas principalmente en Cataluña, Andalucía y Madrid. Como era de esperar se observa una evolución positiva en las variables objeto de estudio durante el período comprendido entre 2004-2008, siendo esta tendencia contraria después de la crisis, aunque con valores medios superiores a los recogidos en 2004.

**Palabras clave:** gestión, organizaciones, instalaciones, deportivas, tamaño

### 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

### Introducción

El tamaño de la empresa importa, la dimensión media de las organizaciones españolas es bastante inferior a la de los países de su entorno, y esto las hace ser más vulnerables en momentos de crisis económica (Fernández, 2015). Según Huertas y Salas (2014). La crisis de 2008 ha provocado la caída en el tamaño me-

dio de las empresas españolas, produciéndose una disminución de la capacidad de autofinanciación, comercialización, productividad y capacidad de innovación e internalización.

En España se ha destruido un elevado número de pequeñas y medianas empresas debido a sus condiciones particulares que limitan la competitividad y

Autoría	Año	Variable	Punto de corte
Mato	1990	NPE	Pequeña $\leq 100$ Medianas $\geq 101 \leq 500$ Grandes $\leq 501$
Calvo y Lorenzo	1993	NPE	PYMES $\leq 200$ Grandes $\leq 201$
Ocaña, Sala y Vallés	1994	NPE	Pequeña $\leq 50$ Medianas $\geq 50 \leq 200$ Grandes $\leq 201$
Fernández y Gil	1995	NPE	Pequeña $\leq 100$ Grandes $\leq 500$
Martín	1995	NPE	Pequeña $\leq 100$ Medianas $\geq 101 \leq 500$ Grandes $\leq 501$
Illueco y Pastor	1996	NPE	Micro $\leq 10$ PYME $\geq 11 \leq 100$ Grandes $\leq 100$
Maroto	1996	NPE	Pequeña $\leq 100$ Medianas $\geq 101 \leq 500$ Grandes $\leq 501$
López y Aybar	1998	Cifra de ventas	Micro $\leq 1,4 \geq 79$
Aybar, Casino y López	1999	(en millones de pesetas)	Pequeñas $\leq 80 \geq 400$
Aybar, Casino y López	2000		Medianas $\leq 401 \geq 2.500$ Grandes $\geq 2.501$

Propuesta de división de la muestra por tamaños en estudios empíricos, desarrollado y obtenidos de los autores Boedo y Calvo (2001).  
NPE: número de personas empleadas.

**Tabla 1.** Relación de autorías con diferente criterio para definir el tamaño

capacidad de adaptación al entorno (Otero, 2014). Existen tres motivos para afirmar que la dimensión de la empresa es relevante, según el informe anual de la Caixa Research de 2014, la longevidad de las empresas tiene que ver con su tamaño; las grandes suelen exportar más, y, a mayor tamaño, mayor diversificación de fuentes de financiación consigue.

En el mismo sentido, varias autorías afirman que la dimensión empresarial es un factor importante, sobre todo para la supervivencia de las organizaciones (Benito & Platero, 2012; Grimaldi-Puyana, García-Fernández, Gómez-Chacon, & Bravo, 2016). Esta variable es determinante para el análisis de la rentabilidad y la competitividad en organizaciones deportivas, y de gran influencia en su estructura (Acedo, Ayala, & Rodríguez, 2003; Ayala-Calvo & Navarrete, 2004; Huerta, Contreras, & Navas, 2010). Amis y Slack (1996), señalan que es el factor de mayor influencia en la estructura de las organizaciones deportivas. Según Gómez, Opazo y Marti (2007), el volumen de ventas y facturación, así como la marcha de las de las organizaciones deportivas depende en gran

medida del factor tamaño, siendo el presupuesto y el número de personas empleadas (NPE) las variables determinantes para indicarlo.

Sin embargo, los criterios para definir el tamaño de las empresas no han sido claros, y en muchas ocasiones han generado grandes problemas al personal investigador (Boedo & Calvo, 2001; Kimberly, 1976). La mayor parte de los estudios a lo largo de los años ha utilizado el NPE como criterio para definir el tamaño (tabla 1).

Para solventar el problema del tamaño en este estudio y conocer la dimensión de las empresas del sector deportivo nos hemos basado en la Directiva Europea 78/660/CEE (Grimaldi-Puyana, Ferrer-Cano, Bravo, & Del Pozo Cruz, 2015). El análisis de las variables ingresos de la explotación, total de activos y NPE, nos permite clasificar las organizaciones de gestión de instalaciones deportivas españolas (OGIDE) según su tamaño en grande, mediana, pequeña y microempresa. Para ser clasificadas por tamaño estas deben cumplir dos de las tres variables indicadas en la tabla 2.

Variables	Microempresa	Pequeña	Mediana	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
NPE	≤ 10	≤ 50	≤ 250	> 250

Datos expresados en euros para total de activos (TA) e ingreso de la explotación (IE). NPE: número de personas empleadas.

► **Tabla 2.**

► *Criterios de distribución de tamaño de empresas según directiva de CEE*

Comunidad autónoma	Porcentaje del universo (n=1.670)	Porcentaje de la muestra (n=888)
Andalucía	16,2	14,6
Aragón	2,4	2,8
Asturias	1,2	0,9
Baleares	4,3	4,1
Canarias	3,4	3,2
Cantabria	1	0,3
Castilla-La Mancha	3,4	3,6
Castilla y León	3,2	3,4
Cataluña	21,4	22
Valencia	11,4	10,9
Extremadura	0,4	0,7
Galicia	6,9	8,3
La Rioja	1,1	0,6
Madrid	15,1	15,3
Murcia	2,3	2
Navarra	1,7	1,5
País Vasco	4,7	5,9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

▲ **Tabla 3.** Porcentajes de las OGIDE por comunidades autónomas

Revisada la literatura científica actual podemos constatar que no existen estudios que muestren las características generales de las OGIDE. Por todo lo expuesto anteriormente, la finalidad principal de este estudio es profundizar en sus características y en la evolución de las variables mencionadas en la *tabla 1* para cada una de las categorías de tamaño de empresas destacadas. Para ello se plantearon dos objetivos de investigación. En primer lugar, clasificar las OGIDE objeto de estudio según su forma jurídica, localización geográfica y tamaño y, en segundo lugar, explorar la evolución de las variables en el conjunto de las organizaciones deportivas antes y después de la crisis de 2008, comparando el primer período, 2004-2008, con el segundo, 2008-2012.

## Metodología

Para la realización del estudio empírico, obtuvimos la información contable y financiera de la base de datos SABI para 1.670 OGIDE registradas en el CNAE bajo el código 9311 entre los años 2004-2012. Se seleccionaron todas las OGIDE activas que tuviesen presentadas sus cuentas anuales durante el período indicado. A la vez se excluyeron todas aquellas que no presentaron sus cuentas, se encontrasen extinguidas durante los años seleccionados o no tuviesen actividad.

Finalmente, la muestra estuvo compuesta por 888 OGIDE, con una antigüedad media de 11,3 años ( $DT = 9,6$ ), lo que permitió obtener datos representativos a nivel global con un intervalo de confianza del 95 % ( $3\sigma$ ) y un margen de error muestral del  $\pm 2,6\%$  según el cálculo para determinar tamaños muestrales en poblaciones finitas ofrecido por Sierra (2001). Para el análisis estadístico se utilizó el programa SPSS versión 21. Los datos descriptivos de las variables dependientes (total de activos, ingresos de explotación y NPE) se presentan en medias y desviación típica para cada uno de los ejercicios económicos disponibles (2004-2012). Se consideró el nivel de confianza  $p < 0,05$  para todos los análisis estadísticos realizados.

## Resultados

El total de empresas que desarrollan su actividad bajo el código de OGIDE es de 1.670 organizaciones, estando inscritas según forma jurídica en el siguiente orden: sociedad limitada (83,2 %); sociedad anónima (13,8 %); asociación (0,8 %); otros (2,1 %) y cooperativas (0,1 %). En la *tabla 3*, se muestra la distribución de las organizaciones por comunidades autónomas.

En la *figura 1* podemos observar el porcentaje según tamaño de las OGIDE por comunidad autónoma. Si analizamos el territorio español, solamente en cinco comunidades autónomas tienen presencia las grandes OGIDE: Madrid (37,5 %), Cataluña (31,1 %), Galicia (12,5 %),

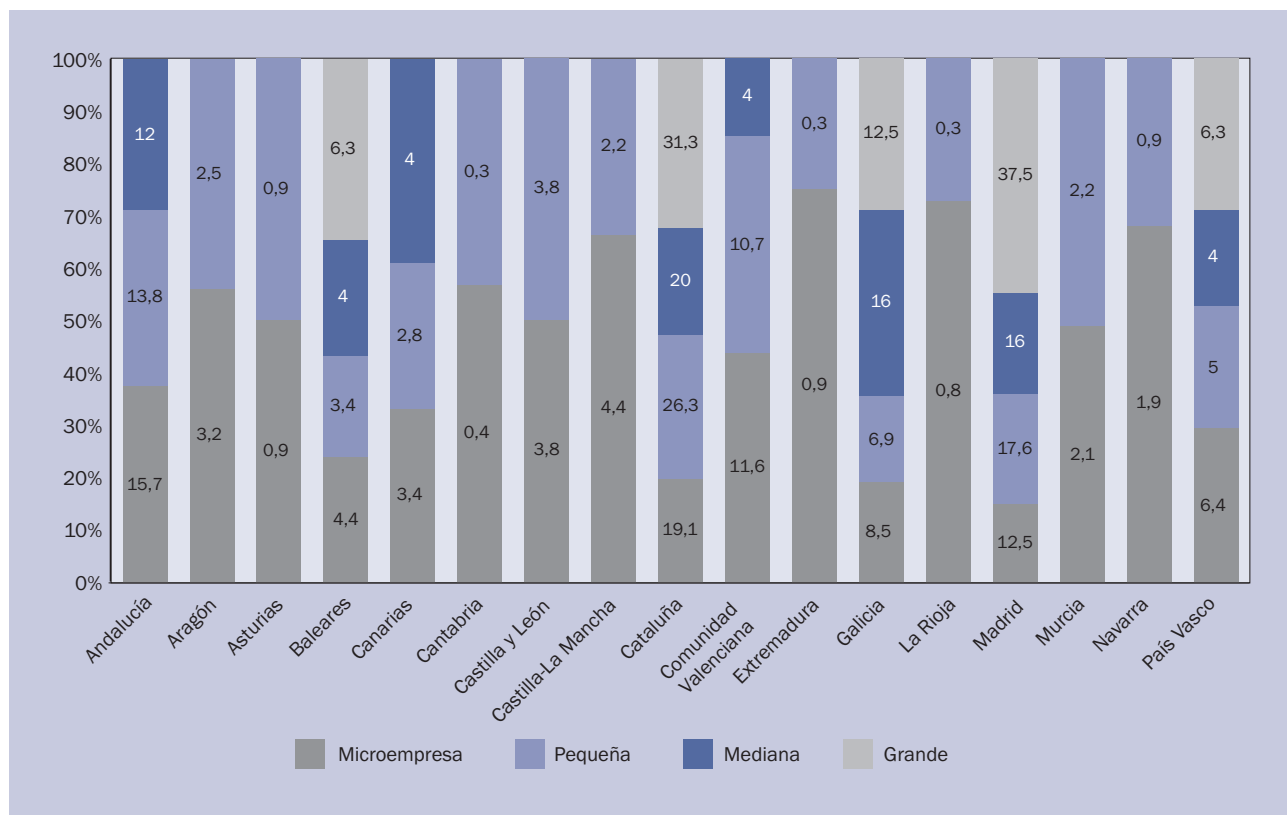


Figura 1. Relación el porcentaje según tamaño de las OGIDE por comunidad autónoma

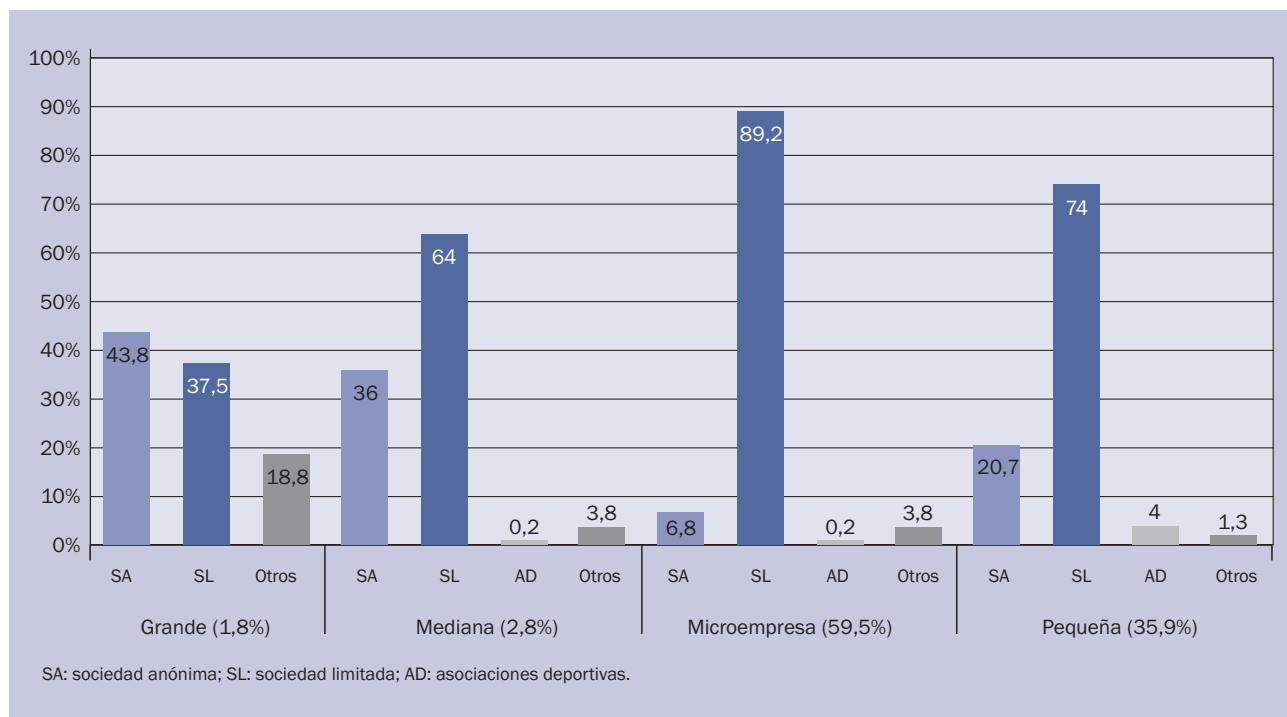
País Vasco (6,3 %) y Baleares (6,3 %). Las medianas tienen presencia solamente en ocho comunidades: Madrid (20 %), Cataluña (16 %), Galicia (16 %), Andalucía (12 %), País Vasco (4 %), Comunidad Valenciana (4 %), Canarias (4 %) y Baleares (6,3 %). Destacar la presencia del tamaño microempresas y pequeñas OGIDE en las 17 comunidades autónomas, sin embargo, señalar que no existe ninguna en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

En la figura 2 podemos observar la relación tamaño (recomendación europea) y forma jurídica en España. En primer lugar, se debe señalar que 59,5 % estuvo formada por microempresas, 35,9 % pequeñas, 2,8 % medianas y 1,8 % grandes empresas. La mayoría están clasificadas como pequeñas y microempresas (95,4 %), y bajo personalidad jurídica de sociedad limitadas (mediana, 64 %; microempresa, 59,5 %; pequeña, 74 %). Las sociedades anónimas tienen mayor presencia en grandes OGIDE (43,5 %) seguido de medianas (36 %) y pequeñas (20,7 %).

En la tabla 4, se muestra la evolución entre 2004 y 2012 del total de activos (TA), ingresos de la explotación (IE) y número de personas empleadas (NPE), expresados en valores medios y estadísticamente significativos ( $p < 0,001$ ).

Entre el período de 2004-2008 se produce un incremento del total de activos de 2.859,5 miles de euros (54,6 %); también se observa un incremento de los ingresos de la explotación de 665,1 miles de euros (37,2,1 %) y un aumento en el número medio de personas empleadas pasando de 30,9 a 39,3 (27,2 %) de 2004 a 2008 respectivamente. Analizando el segundo período y comparando los valores medios de finales de 2008 con 2012, se produce una disminución de todas las variables analizadas, total de activos -666,8 millones de euros (-8,2 %), ingresos por explotación -647,9 millones de euros (-35,9 %) y la media de personas empleadas de -10,9 (-27,7 %), aunque hay que destacar que estas son superiores a las registradas a principios de 2004, a excepción del NPE.

En segundo lugar, se desprende de este estudio que, a pesar de que las variables analizadas han presentado una evolución positiva en su conjunto para el periodo de análisis, con excepción del NPE, existe un claro punto de inflexión en el año 2008 donde todas las variables pasan de tener una tendencia creciente positiva a negativa, como se puede apreciar en las



**Figura 2.** Relación tamaño y forma jurídica en España

Año	Total de activos			Ingresos de explotación			NPE		
	$\bar{x}$	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

$\bar{x}$ : medias; dif %: diferencia en porcentajes entre años; DT: desviación típica; TA: total de activos expresado en euros por mil; IE: ingresos de explotación expresado euros por mil; NPE: número de personas empleadas.

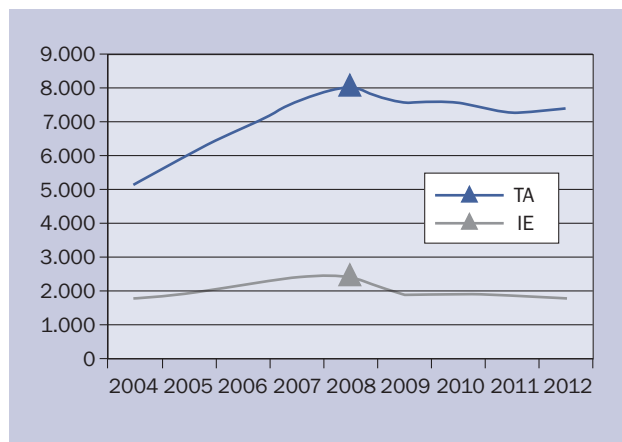
**Tabla 4.** Evolución total de activos, ingresos por explotación y NPE (2004-2012)

figuras 3 y 4. Por tanto, concluimos que el ejercicio 2008 ha sido determinante en la ralentización del crecimiento de las OGIDE en España.

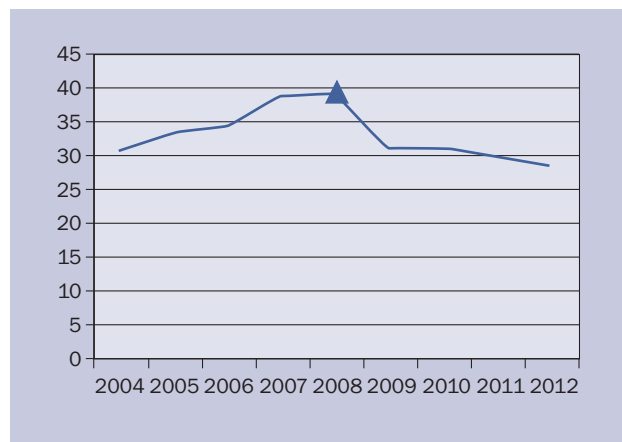
### Conclusión y discusión

Revisada la literatura científica actual, podemos constatar que no existen estudios que relacionen el efecto de

la crisis economicofinanciera de 2008 con las OGIDE. Pero de manera general y analizando las características de las empresas españolas, encontramos estudios que coinciden con nuestros resultados como los del Servicio de Estudios Cámaras de Comercio (2009), los cuales señalan que el tejido empresarial español está formado por empresas de reducido tamaño, cuyo 90% son microempresas.



**Figura 3.** Evolución del total de activos e ingresos de la explotación medios en miles de euros



**Figura 4.** Evolución de la media de NPE

En el mismo sentido, de los resultados obtenidos se desprende, en primer lugar, que en cuanto al tamaño y condición jurídica de las OGIDE predominan las microempresas y pequeñas empresas 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 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 en general se caracterizan por su reducido tamaño (Arbizu Echávarri, 2008; MECD, 2015; 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 %). Esta concentración de organizaciones deportivas es similar a la recogida 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, 2015).

Podemos constatar como el total de activo, ingresos de la explotación y NPE es inferior después del período de crisis de 2008 en el sector analizado. Este dato nos debe hacer reflexionar si el tamaño de las organizaciones de gestión deportiva de reducido tamaño es adecuado para enfrenarse a tiempos de crisis, y en

consecuencia esto las hace más vulnerables en momentos de crisis económica (Fernández, 2015; Huertas & Salas, 2014).

A pesar de los hallazgos encontrados, este estudio presenta limitaciones. Especialmente, consideramos que se debería haber tenido en cuenta el efecto según el tamaño de las OGIDE antes y después de la crisis, siendo el análisis realizado para el conjunto de las mismas. Además, no se han tenido presentes a las empresas que operan según código CNAE 931 (Actividades deportivas), 9312 (Actividades de los clubes deportivos), 9313 (Actividades de los gimnasios) y 9319 (Otras actividades deportivas), por lo que se propone una nueva línea de investigación al respecto.

## Conflicto de intereses

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

## Referencias

- 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*. Recuperado de [http://www.lacaixaresearch.com/es/web/guest/detail-news?lastnewsportal\\_articleData=959446%-2C10180%2C1.3](http://www.lacaixaresearch.com/es/web/guest/detail-news?lastnewsportal_articleData=959446%-2C10180%2C1.3)
- Fernández, D. (22 de febrero 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*. Recuperado de [http://economia.elpais.com/economia/2015/02/17/actualidad/1424198608\\_233484.html](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 Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 78/660/CEE del Consejo 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: Universidad 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.
- Servicio de Estudios Cámaras de Comercio (2009, 9 de noviembre), Empresas españolas. Competitividad y Tamaño. Recuperado de [http://www.camaracampodegibraltar.com/pdf/jcdiaz/competitividad\\_tamano.pdf](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*. Estudio realizado por la Fundación Tripartita para la formación en el empleo (Documento sin 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.