

El sector privado del deporte en España. Relación con población, producción y renta

The private sector of sport in Spain. Relationship with population, production and income

R. Iván Martínez-Lemos, Vicente Romo-Pérez

Universidad de Vigo (España)

Resumen. El objetivo general del presente trabajo fue describir el sector privado de actividades deportivas de naturaleza asociativa y mercantil en España y analizar su relación con indicadores de población, producción y renta de las comunidades autónomas (CA). Se utilizaron como fuentes estadísticas el directorio central de empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) y la clasificación nacional de actividades económicas (CNAE). La muestra estuvo compuesta por el total de unidades productivas censadas en el DIRCE como grupo 931 del CNAE (Actividades Deportivas) para el año 2012 (n=18167). Se llevó a cabo un análisis descriptivo, de correlación parcial y de regresión lineal para analizar la capacidad explicativa de alguno de los indicadores analizados (población, producción y renta) sobre el tamaño y distribución del grupo 931. Los resultados reflejan que el 74.5 % del sector corresponde a personas jurídicas y que el 56.7% a empresas con asalariados, de las cuales el 79% tiene una plantilla inferior a los 10 trabajadores. El 70% del sector está concentrado en torno a las seis CA con mayor población y producto interior bruto (PIB). Dos indicadores, población y producción, han resultado variables explicativas del número de unidades productivas. Sin embargo el indicador de renta ó PIB per cápita (PIBP) no ha mostrado ninguna relación con el tamaño y distribución de la muestra analizada.

Palabras clave. Economía, deporte, población, producción, renta.

Abstract. The general aim of this study was to describe the private sector of non-profit and profit sports in Spain, and analyse its relationship with population, production and income indicators from autonomous communities (AC). The Central Enterprise Directory (CED) of the National Statistics Institute (NSI) and the National Classification of Economic Activities (NCEA) were used as statistical sources. The sample consisted of the total production units surveyed in the CED as the NCEA group 931 (Sports Activities) for the year 2012 (n = 18167). A descriptive analysis, partial correlation and linear regression was conducted to analyse the explanatory power of indicators (population, production and income) on the size and distribution of the group 931. The results showed that 74.5% of the sector were legal persons and 56.7% companies with employees, of which 79% has a staff of less than 10 workers. The 70% of the sector is concentrate around the six AC with larger population and Gross Domestic Product (GDP). Two indicators, population and production, have resulted in an explanatory variables on the number of production units. However, the income indicator GDP per capita did not show any association with sample size and distribution.

Keywords. Economy, sport, population, production, income.

Introducción

La actividad económica del deporte se articula en torno a un mercado en el que es posible diferenciar una oferta del sector productivo y de servicios, en respuesta a la demanda de amplios grupos de población, que han incorporado a sus vidas la actividad físico-deportiva como un hábito de consumo. Así para atender las necesidades de esta demanda creciente, se ha configurado un sector económico con las mismas características que los sectores tradicionales, un hecho que ha suscitado el interés del ámbito académico (Mesa, & Sierra, 2007). Consecuentemente, el análisis del mercado de la actividad económica del deporte permite una doble perspectiva de estudio; a) la de la oferta (productores), asociada a los flujos económicos del sector en términos de producción efectiva, empleo y generación de riqueza y b) la perspectiva de la demanda (consumidores), asociada al gasto privado en deporte de los ciudadanos (Arruza et al., 2011). Para analizar la incidencia económica del deporte sobre el resto del sistema de un área geográfica determinada, tradicionalmente se ha adoptado un doble enfoque: a) macroeconómico, orientado a medir la magnitud y el peso relativo del sector en el conjunto de la economía local, regional, nacional, y b) microeconómico, interesado en el comportamiento de los ofertantes, (empresas, asociacionismo, Estado) y los demandantes, (consumidores) (Heinemann, 1998, p.12). Para llevar a cabo estos análisis en los países desarrollados se han utilizado diferentes instrumentos. Así con un enfoque macroeconómico la Tabla Económica de Conjunto (TEC), las Cuentas Satélite (CS), las Tablas Input-Output (TIO), y bajo un enfoque parcial el Análisis de Coste Beneficio (ACB), así como los análisis sectoriales y regionales (Pedrosa, & Salvador, 2003).

En lo que respecta a la Unión Europea (UE), las primeras referencias sobre la importancia económica del deporte han sido recientes (Jones, 1989; Andreff, Bourg, Halba, & Nys, 1994) y coincidentes en señalar tanto la importancia del fenómeno deportivo en la economía de la UE como la diversidad de situaciones en los países analizados. Esto es, se ha constatado en torno al deporte una actividad económica significativa, pero no ha habido consenso sobre cómo debía abordarse su

medición (Benítez, & Lacomba, 2012). Esta situación se ha mantenido hasta hace bien poco, de hecho el *Libro Blanco sobre el Deporte* de la Comisión de las Comunidades Europeas (2007) reconocía que no había datos fiables y comparables sobre el peso económico del deporte en los diferentes Estados de la UE. Para poner fin a esta situación se ha creado un grupo de estudio en el seno de propia UE sobre economía y deporte, que en un plazo record de tiempo ha aportado respuestas a dos de las principales cuestiones pendientes de resolver; a) la delimitación del sector para su estudio y b) la metodología de análisis a emplear. La primera cuestión se solventó con una triple definición del sector, (estadística, reducida y ampliada) que de manera escalonada permitía abarcar a más de 100 actividades económicas diferentes relacionadas con la actividad del deporte. Esto fue posible gracias a un acuerdo alcanzado sobre la identificación de las distintas categorías de la Nomenclatura Estadística de Actividades Económicas de la Comunidad Europea (NACE) que se correspondería con la definición de deporte. A partir de este momento la definición estadística ha limitado el deporte a la categoría 92.6 de la NACE. Traducido a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009) aplicable en España, esta definición coincide exactamente con el grupo 931 del CNAE-2009 denominado «Actividades Deportivas». Respecto a la segunda, el grupo de estudio propuso desde un principio la elaboración de las cuentas satélites del deporte, a imagen y semejanza de la solución adoptada para el sector del turismo años atrás.

En España, la oferta del sector de actividad económica del deporte forma parte de un complejo sistema deportivo que ha sido definido por Blanco et al. (1999, p.26) a partir de 5 elementos constitutivos; el ordenamiento jurídico, la estructura deportiva, la infraestructura deportiva, los recursos económicos y los recursos humanos. Específicamente la estructura deportiva, que corresponde a los denominados productores, está conformada por un sector público y un sector privado. Este último, a su vez, se puede dividir en: i) privado de naturaleza asociativa (comité olímpico español, federaciones deportivas, agrupaciones de clubes y federaciones, entes de promoción deportiva, ligas profesionales, clubes deportivos) y ii) privado de naturaleza mercantil (empresas de servicios deportivos, clubes profesionales, fundaciones, gimnasios y clubes deportivos privados¹ básicamente).

En España, se han llevado a cabo relativamente pocos estudios de análisis macroeconómico del sector de actividad deportiva, si lo compa-

Fecha recepción: 16-09-14- Fecha envío revisores: 17-09-14- Fecha de aceptación: 21-01-15
R. Iván Martínez-Lemos
ivanmartinez@uvigo.es

ramos con otros sectores. De ellos, una pequeña parte responden a un enfoque de ámbito nacional como los realizados por Alonso et al. (1991) y Lera et al. (2008), y la inmensa mayoría han sido realizados con un enfoque regional o sectorial. Con independencia del ámbito territorial, la delimitación del sector, las fuentes estadísticas y la metodología empleada, sus resultados coinciden en la importancia de la iniciativa privada, y su rol de productor principal en el ámbito de la oferta del sector de actividad deportiva. Así en Cataluña, Bosch et al. (2012) han estimado que el peso del sector es de un 2.1% del producto interior bruto (PIB)², y específicamente la iniciativa privada representa el 86.1% del valor añadido bruto (VAB)³ y el 92.5% de la ocupación, frente al 13.9% y el 7.5% respectivamente del sector público. En Navarra, Rapún et al. (2003) informa que el empleo que genera el sector supone el 1.7% del total de ocupación y su aportación al PIB es del 0.8%. En más del 75% de los casos, la figura del empleador corresponde a la iniciativa privada de naturaleza asociativa (25%) y mercantil (50%). Más específicamente, las entidades vinculadas a la gestión de instalaciones deportivas parecen constituir el grueso de la iniciativa privada en la Comunidad Foral. En Andalucía, se han llevado a cabo dos estudios. En el primero de ellos (Otero, 2000), el peso económico del deporte se estimó en un 2.6% del PIB, con una participación del sector privado en el mismo del 88,3%. En febrero de 2010 se publicó otro estudio (Instituto de análisis económico y empresarial de Andalucía, 2010), en el que se informó que el peso de sector privado podría estar en torno al 72% del total de la oferta y supondría el 48.2% del empleo. De manera similar, el estudio de KPGM Consulting (2002) para el País Vasco concluyó que la riqueza generada por las actividades deportivas representaba el 1.9% del PIB y el 2.2% de la ocupación en ambos casos sobre el total de la comunidad. En un extenso estudio de análisis económico centrado en la oferta y la demanda de productos y servicios deportivos en la provincia de Guipúzcoa, Arruza et al. (2011) estimó que la producción del sector vinculado al deporte representaba el 1.7% del PIB y el 1.1% del empleo, sobre el total de ambos para la provincia. En Castilla-León (Pedrosa, 2000), otro estudio de valoración del peso económico del deporte, estimó que el consumo en deporte representaba el 2.5% del consumo total y que su contribución al PIB era del 1.4%.

Como muestran los estudios revisados nos encontramos ante un sector de actividad económica relativamente poco investigado, y ante una disciplina- la economía del deporte- que ha sido calificada recientemente como emergente por un completo análisis bibliométrico (Sánchez y Castellanos, 2012). Una situación que resulta de difícil justificación en España, si tenemos en cuenta que en términos relativos, el gasto público vinculado al deporte supone un 0.36 del PIB, que el sector en su conjunto emplea a un 0.9% del total de la masa salarial, integra al 0.6% del total de empresas y supone un 0.9% del total de gasto de los hogares (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2014, p.29). Hasta donde hemos podido averiguar, en España no hay estudios que hayan adoptado la «definición estadística» propuesta por el grupo de estudio de la Comisión Europea para acotar el análisis del sector vinculado al deporte. Tampoco hay información disponible respecto a la distribución territorial del sector así acotado en función de su población, producción y renta. Así, el objetivo general de estudio del presente trabajo fue describir el sector privado de actividades deportivas de naturaleza asociativa (federaciones, clubes) y mercantil (empresas, gimnasios, sociedades anónimas deportivas) en España y analizar su relación con indicadores de población, producción y renta de las comunidades autónomas (CA) en que se localizan. Se concreta en dos objetivos específicos: (1) Describir el entramado del grupo 931 de la CNAE-2009 con datos actualizados al año 2012 y (2) Analizar la relación entre el número de unidades productivas y su distribución territorial con indicadores de población, producción y renta.

Metodología

Participantes

El universo de estudio lo constituyen el total de empresas censadas en el Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística

(DIRCE) para el año 2012, que suman todas las ramas de actividad económica (N=3.199.617). La población de estudio se limitó a la división R (Actividades Artísticas, Recreativas y de Entretenimiento) de la Clasificación de Actividades Económicas (CNAE), (N= 30706). La muestra final de estudio (n=18167) estuvo compuesta por las unidades productivas censadas correspondientes a las 4 clases que conforman el grupo 931 del CNAE-2009 (Actividades Deportivas); 931.1 (Gestión de Instalaciones Deportivas); 931.2 (Actividades de los Clubes Deportivos); 931.3 (Actividades de los Gimnasios); y 931.9 (Otras Actividades Deportivas). En la tabla 1 se presenta el desglose completo del grupo 931 analizado, con el detalle de los epígrafes incluidos y excluidos.

Instrumento

Las fuentes de datos utilizadas fueron la CNAE-2009 y el DIRCE. La CNAE es una estructura jerarquizada de hasta 6 niveles de agregación numérica (dígitos) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) cuyo objetivo es la explotación de series estadísticas a partir de la actividad económica ejercida. Para el presente estudio se utilizó la versión 2009 (BOE, 2007). El Directorio Central de Empresas (DIRCE), por su parte es un instrumento creado también por el (INE), que reúne en un sistema de información único a todas las empresas españolas ubicadas en territorio nacional. El DIRCE se construye y mantiene en el tiempo a partir de datos primarios procedentes de diversas fuentes de entrada de origen administrativo y estadístico, sometiendo toda esta información a un sofisticado itinerario de tratamientos de depuraciones, armonización e integración con el objeto de conseguir una cobertura nacional total. El INE publica una explotación estadística de sus resultados con acceso libre a partir de cuatro indicadores (INE, 2014): (a) Comunidad Autónoma; (b) Condición Jurídica; (c) Rama de Actividad Económica Principal; y (d) Estrato de Asalariados. El DIRCE se actualiza una vez al año, generándose un nuevo sistema de información el 1 de enero de cada período. Este sistema permite conocer la situación del tejido empresarial de un sector económico concreto, así como su evolución para poder analizar los factores que explican su comportamiento. Para el presente estudio se adoptó la definición de empresa incluida en la metodología de explotación estadística del DIRCE, definida como una unidad organizativa de producción de bienes y servicios, que disfruta de una cierta autonomía de decisión, principalmente a la hora de emplear los recursos corrientes de que dispone (INE, 2012). Así se ha empleado el término empresa para referirse al conjunto de organizacio-

Tabla 1
Desglose del grupo 931 del CNAE-2009 analizado

Epígrafes incluidos	Descripción de la actividad analizada	Epígrafes excluidos
Gestión de Instalaciones Deportivas (931.1)	Explotación de instalaciones para eventos deportivos a cubierto o al aire libre (en lugares abiertos, en recintos o lugares cubiertos, con asiento para espectadores o sin ellos). Organización y explotación de acontecimientos deportivos al aire libre o en recintos cubiertos con la participación de profesionales o de aficionados, por parte de organizaciones con instalaciones propias. Gestión y dotación de personal para el funcionamiento de tales instalaciones.	Explotación de telecarriles ^a . Alquiler de equipamiento recreativo y deportivo ^b . Explotación de estaciones de esquí ^c .
Actividades de los Clubes Deportivos (931.2)	Explotación de clubes deportivos profesionales, semiprofesionales o de aficionados que ofrecen a sus miembros la oportunidad de participar en actividades deportivas.	Instrucción deportiva impartida por profesores o entrenadores ^d .
Actividades de los Gimnasios (931.3)	Explotación de clubes e instalaciones de fitness y culturismo.	Instrucción deportiva impartida por profesores o entrenadores ^d .
Otras actividades deportivas (931.9)	Productores o promotores de eventos deportivos. Actividades por cuenta propia realizadas por deportistas y atletas, jueces y árbitros, cronometradores, etc. Actividades de ligas deportivas y órganos de regulación del deporte. Actividades relacionadas con la promoción de espectáculos deportivos. Actividades de las cuadras de caballos y galgos y de las escuderías participantes en carreras. Explotación de cotos de pesca y de caza deportivas. Actividades de los guías de montaña. Actividades de apoyo a la caza y la pesca deportivas o recreativas.	Escuelas de deporte y caza ^d . Instrucción deportiva impartida por profesores o entrenadores ^d . Actividades en parques y playas ^e .

Nota: ¹ se trata de epígrafes correspondientes a actividades que a pesar de ser consideradas como productos o servicios característicos del deporte, están incluidos en divisiones de la CNAE diferentes a la R (Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento) o que perteneciendo a la misma división, forman parte de otro grupo. ² (División R: transporte y almacenamiento, clase 4939: tipo de transporte terrestre de pasajeros n.c.o.p.); ³ (División N, actividades administrativas y servicios auxiliares, clase 7721: alquiler de artículos de ocio y deportivos); ⁴ (División P, educación, clase 8551: educación deportiva y recreativa). ⁵ (División R, grupo 932: actividades recreativas, clase 9329: otras actividades recreativas o de entretenimiento). Fuente: RD 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-2009).

nes del sector con independencia de su naturaleza (asociativa/ mercantil) o condición jurídica, (persona física, /jurídica).

Procedimiento

Se procedió al vaciado y posterior depuración de los datos del DIRCE correspondientes al año 2012 para el grupo 931 del CNAE-2009 (Actividades Deportivas). Se seleccionaron para su estudio un total de 12 variables. Tres correspondientes a la comunidad autónoma (CA) en la que está censada la empresa: (1) Habitantes (HAB); (2) Producto interior bruto de la CA (PIBC); (3) Producto interior bruto per cápita o renta per cápita de la CA (PIBP). Las 9 restantes correspondientes a categorías de identificación de las empresas analizadas: (1) Número total de empresas censadas (NTEC); (2) Número de empresas persona jurídica (NEPJ); (3) Número de empresas persona física (NEPF); (4) Número de empresas con asalariados (NECA); (5) Número de empresas sin asalariados (NESA); (6) Número de microempresas (NMRE); (7) Número de pequeñas empresas (NPEM); (8) Número de medianas empresas (NMEP); (9) Número de grandes empresas (NGEM).

Análisis estadístico de los datos

Se realizó un primer análisis descriptivo de la muestra y se expresó el resultado en unidades y porcentajes sobre el número total de empresas censadas en función de la condición jurídica, el estrato de asalariados y la localización geográfica. En un segundo análisis se calcularon medidas de centralización (media, mediana), de dispersión (desviación típica y coeficiente de variación) y se ordenó en forma de ranking. Un tercer análisis calculó el coeficiente de correlación de Pearson al objeto de explorar posibles relaciones entre las variables de estudio. Finalmente se llevó a cabo un análisis de regresión para confirmar si las relaciones entre variables podían ser explicadas con un modelo lineal:

- (1) $NTEC = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (2) $NESA = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (3) $NECA = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (4) $NMRE = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (5) $NPEM = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (6) $NMEP = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$; (7) $NGEM = \beta_0 + \beta_1 * HAB + \beta_2 * PIBC + \beta_3 * PIBP + \mu$.

Todos los cálculos fueron realizados con el paquete estadístico SPSS 19.0 y se consideraron significativos valores $p < .05$.

Resultados

Características estructurales

El tejido empresarial del grupo 931 censado en el DIRCE a fecha 31 de diciembre de 2012 está compuesto por 18167 unidades productivas que, en términos relativos, suponen un 0.56% del total del empresas censadas (3.199.617). El 74.5% del sector corresponde a personas jurídicas, y el 25.5% restante del sector corresponde a personas físicas. Respecto al empleo, un 56.7% (10310) corresponde a empresas con asalariados, de las cuales el 79% son microempresas, es decir tienen menos de 10 trabajadores. El 43.3% restante (7857) corresponde a empresas sin asalariados. En la tabla 2 se ofrece en detalle la distribución de las empresas con asalariados en función de su condición jurídica y número de empleados. Como se puede apreciar, en su inmensa mayoría la naturaleza de la sociedad es jurídica y se distribuye con casi idéntica proporción en sociedades de responsabilidad limitada (SRL) y otras

Tabla 2
Distribución del grupo 931 con asalariados por condición jurídica y tamaño (n=10.310)

Condición	NMRE (< 10)		NPEM (10-19)		NMEP (20-199)		NGEM (> 200)	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Persona Jurídica								
SRL	3.428	33.2	558	5.4	416	4.0	16	.1
SA	125	1.2	133	1.3	135	1.3	9	.08
OFJ	3.009	29.2	480	4.6	366	3.5	6	.06
Persona Física								
Total	1.583	15.4	39	0.4	7	.06	0	0
	8.145	79.0	1.210	11.8	924	8.9	31	.2

Nota: Entre paréntesis número de empleados; NMRE: Número de microempresas; NPEM: Número de pequeñas empresas; NMEP: Número de medianas empresas; NGEM: Número de grandes empresas; SRL: Sociedad de responsabilidad limitada, modalidad de sociedad mercantil; SA: Sociedad anónima, modalidad de sociedad mercantil; OFJ: Otras fórmulas jurídicas sin especificar entre las cuales se encuentran las diferentes modalidades de sociedad civil, (colectiva, cooperativa, comandita, comunidad de bienes...). Fuente: elaboración propia con datos del DIRCE, Instituto Nacional de Estadística.

Tabla 3
Ranking de CA para el grupo 931 por indicadores de población, producción y renta

	HAB ^a mill	PIBC ^b mil EUR	PIBP ^c mil EUR	NTEC ^d n	
Mediana	1.470.069	33.506 55.273	21.035	615	
Desviación típica	1.897.042	43.968	3.825	744	
Media	2.483.763	55.273	22.252	956	
CV ^e	.76	.79	.17	.77	
CA ²	Ranking	Ranking	Ranking	Ranking	
Andalucía	8.424.102	1* 140.757	3* 16.960	18 2.591	3*
Cataluña	7.539.618	2* 198.633	1* 27.248	4* 3.042	1*
C. Madrid	6.489.680	3* 188.255	2* 29.385	2* 3.008	2*
Valenciana	5.117.190	4* 100.047	4* 19.964	12 1.858	4*
Galicia	2.795.422	5* 56.376	6 20.723	11 1.127	5*
Castilla-León	2.558.463	6 55.021	7 22.289	9 1.082	6
País Vasco	2.184.606	7 65.261	5* 30.829	1* 792	8
Cantabria	2.126.769	8 41.503	8 19.568	13 1.057	7
Castilla-LM	2.115.334	9 36.163	9 17.698	16 615	10
R. Murcia	1.470.069	10 27.363	11 18.520	15 461	12
Amagón	1.346.293	11 33.506	10 25.540	5* 473	11
Islas Baleares	1.113.114	12 26.767	12 24.393	7 696	9
Extremadura	1.109.367	13 16.653	15 15.394	19 301	14
P. Asturias	1.081.487	14 22.071	13 21.035	10 426	13
CF Navarra	642.051	15 18.126	14 29.071	3* 213	16
Cantabria	593.121	16 12.913	16 22.341	8 239	15
La Rioja	322.955	17 7.948	17 25.508	6 128	17
Ceuta	83.376	18 1.495	18 19.335	14 32	18
Melilla	78.476	19 1.322	19 16.981	17 26	19

^aHAB (habitantes); ^bPIBC (producto interior bruto de la CA); ^cPIBP (producto interior bruto per cápita de la CA); ^dNTEC (número total de empresas censadas correspondientes al grupo 931); ^eCV (coeficiente de variación de Pearson); expresa la desviación típica como porcentaje de la media aritmética y muestra una mejor interpretación porcentual del grado de variabilidad que la desviación típica. ²CA (Comunidad Autónoma / Ciudad Autónoma) se utiliza indistintamente para nombrar a las 17 Comunidades Autónomas y a las 2 Ciudades Autónomas (Ceuta y Melilla). * Indica la localización de los 5 primeros lugares en el ranking. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos del DIRCE.

fórmulas jurídicas (OFJ), siendo anecdótico el porcentaje de sociedades anónimas (SA).

Distribución territorial por población, producción y renta

En la tabla 3 se presenta un análisis comparativo del grupo 931 en función de indicadores demográficos, de producción y renta de las Comunidades Autónomas en las que tienen su domicilio social. Las variables HAB, PIBC y NTEC presentan un elevado grado de dispersión, ($CV < .76$), esto es, entre las 19 CA se observa un comportamiento muy heterogéneo en la distribución de la población, el PIB y el número total de empresas del grupo 931 en relación al conjunto del Estado. No obstante, el comportamiento de la variable renta per cápita (PIBP) resulta diferente; presenta un bajo nivel de dispersión y un comportamiento más homogéneo. Se presentan las 4 variables analizadas ordenadas en forma de ranking. Se puede observar que los rankings de CA por NTEC, HAB y PIB son muy coincidentes y apenas hay diferencias de uno o dos puestos arriba o abajo entre ellos para las 19 CA. Sin embargo, el ranking por PIBC muestra escasas coincidencias con los otros 3. Por último y respecto al NTEC se observa una distribución bipolar, así mientras las 6 CA más pobladas (Andalucía, Cataluña, Madrid, C. Valenciana, Galicia y Castilla y León) concentran el 70%, las 6 CA con menos población (Melilla, Ceuta, La Rioja, Cantabria, la Comunidad Foral de Navarra y el Principado De Asturias) apenas suman el 5.9%.

Relación con población, producción y renta

En la tabla 4 se presentan los índices de correlación de Pearson con sus p-valores asociados. La variable demográfica, (HAB) muestra una correlación muy alta ($r > .90$) y significativa ($p < .001$) de signo positivo con el resto de variables con dos únicas excepciones; el PIBP (renta per

Tabla 4
Coeficientes de correlación parcial bivariada entre variables de caracterización de las empresas e indicadores de población, producción y renta

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. HAB	---	---	---	---	---	---	---	---	---
2. NTEC	.97*	---	---	---	---	---	---	---	---
3. NESA	.94*	.99*	---	---	---	---	---	---	---
4. PIBC	.95*	.98*	.97*	---	---	---	---	---	---
5. PIBP	.11+	.23+	.23+	.32+	---	---	---	---	---
6. NECA	.98*	.99*	.97*	.98*	.22*	---	---	---	---
7. NMRE	.99*	.99*	.96*	.97*	.19+	.99*	---	---	---
8. NPEM	.97*	.99*	.98*	.99*	.29+	.99*	.98*	---	---
9. NMEP	.93*	.97*	.94*	.99*	.35+	.97*	.96*	.98*	---
10. NGEM	.80*	.87*	.87*	.91*	.42+	.86*	.85*	.88*	.92*

Nota: HAB: Habitantes por comunidad autónoma; NTEC: Número de empresas del censo; NESA: Número de empresas sin asalariados; PIBC: PIB de la comunidad en miles de euros; PIBP: PIB per cápita; NECA: Número de empresas con asalariados; NMRE: Número de microempresas; NPEM: Número de pequeñas empresas; NMEP: Número de medianas empresas; NGEM: Número de grandes empresas.

* $p < .05$, + $p > .05$

cápita) y el NGEM (número de grandes empresas). Respecto a los indicadores de producción, en términos absolutos el PIBC mostró también una correlación muy alta ($r > .90$) y significativa ($p < .001$) de signo positivo con todas las demás variables. Sin embargo, en términos relativos, el PIBP presentó bajos niveles de correlación con el resto de las variables de estudio y en ningún caso significativo. En la tabla 5 se presentan los modelos de regresión lineal. En relación a indicadores demográficos, la variable explicativa número de habitantes (HAB) es estadísticamente significativa en el caso de empresas con asalariados ($p = .001$) y de microempresas ($p < .001$). Respecto a indicadores de producción y renta, la variable explicativa PIB por comunidad autónoma (PIBC) es estadísticamente significativa en todos los casos, sin embargo la variable explicativa PIB per cápita (PIBP) no resultó significativa en ningún modelo.

Tabla 5
Coeficientes de regresión para predecir las variables de identificación empresarial a partir de indicadores de población, producción y renta

Variables	β	EE	t	P valor	IC 95%
NTEC					
HAB	.105	0.58	1.82	.089	(-.180/-.229)
PIBC	11.97	2.59	4.61	<.001	(6.43/17.50)
PIBP	-.009	0.10	-.88	.394	(-.030/-.012)
NESA					
HAB	.006	0.45	-.15	.883	(-.103/.089)
PIBC	7.68	2.01	3.81	.002	(3.38/11.98)
PIBP	-.009	0.07	-1.26	.228	(-.268/.007)
NECA					
HAB	.112	0.27	4.14	.001	(.547/.170)
PIBC	4.28	1.21	3.53	.003	(1.69/6.87)
PIBP	.001	0.04	.21	.837	(-.009/.011)
NMRE					
HAB	.107	0.23	4.50	<.001	(.056/.157)
PIBC	2.35	1.06	2.22	.042	(.092/4.62)
PIBP	.0004	0.04	.12	.907	(-.008/.009)
NPEM					
HAB	.008	0.03	2.13	.050	(.000/.015)
PIBC	.778	1.67	4.64	<.001	(4.20/1.134)
PIBP	.000	0.00	.56	.582	(-.001/.002)
NMEP					
HAB	-.001	0.04	-.40	.693	(-.012/.008)
PIBC	1.09	2.13	5.13	<.001	(.640/1.55)
PIBP	.000	0.00	.15	.881	(-.001/.001)
NGEM					
HAB	.000	0.00	-1.35	.196	(-.001/.000)
PIBC	.053	0.17	3.14	.007	(.017/.090)
PIBP	.000	0.00	.02	.984	(.000/.000)

Nota: β : Coeficiente de regresión; EE: Error Estándar; IC: Intervalo de confianza; t: T de student de los coeficientes de regresión; HAB: Habitantes por comunidad autónoma; NTEC: Número de empresas del censo; NESA: Número de empresas sin asalariados; PIBC: PIB de la comunidad en miles de euros; PIBP: PIB per cápita; NECA: Número de empresas con asalariados; NMRE: Número de microempresas; NPEM: Número de pequeñas empresas; NMEP: Número de medianas empresas; NGEM: Número de grandes empresas.

Discusión

Este estudio tuvo como principal objetivo describir el sector privado de naturaleza asociativa y mercantil vinculado al deporte en España, específicamente el grupo 931 del CNAE (Actividades Deportivas) y analizar su relación con indicadores de población producción y de renta. A continuación se aborda la discusión de 3 de los principales problemas que surgen a la hora de realizar un análisis económico de la actividad deportiva: a) la delimitación del sector; b), las fuentes estadísticas disponibles para su análisis y c) la metodología para la medición y comparación de las principales magnitudes del sector. A continuación se analiza y discute una de las características estructurales más típicas del sector; la microempresa dirigida por una persona física. Por último, y respecto a la discusión de los resultados, hasta donde hemos podido averiguar no existen estudios similares de análisis específico del sector privado vinculado al deporte en España y por lo tanto no ha sido posible establecer comparaciones directas. Existen, no obstante, estudios sectoriales realizados sobre Comunidades Autónomas (CA) o subsectores de actividad específica, que aunque mucho más completos y extensos que el presente, muestran resultados que en parte sí pueden ser interpretados y comparados como se podrá comprobar a lo largo de esta discusión.

Delimitación del sector

El primer paso en la valoración económica de cualquier sector de actividad es identificar y analizar a los productores de bienes y servicios a él asociados. Para el presente trabajo se ha delimitado el análisis al

grupo 931 de la CNAE-2009, entendido como el mayor y más importante de los considerados productores característicos⁴ del sector vinculado al deporte. Este criterio se adoptó en consonancia con la «definición estadística» del sector deporte propuesta por el grupo de trabajo sobre economía y deporte de la Comisión Europea. Como explican Benítez y Lacomba (2012), este grupo propuso tres definiciones: (a) la estadística; (b) la reducida y (c) la ampliada. La definición (a) se limita al grupo 931 de la CNAE-2009, la definición (b), incluye a la (a) y añade la fabricación de productos y servicios considerados necesarios para la práctica deportiva, tales como el calzado, la ropa, complementos, infraestructuras, etc. Por último la definición (c) incluye a las otras dos (a) y (b) y añade todos los bienes o servicios que tienen una relación indirecta con la actividad deportiva pero no son necesariamente imprescindibles para su práctica, (hostelería, medios de comunicación, sistemas de apuestas, etc.). Indudablemente la definición (c) es la más completa pues engloba a más de 100 tipos diferentes de actividades económicas vinculadas al deporte y, por lo tanto, sería la aproximación más completa al impacto global del sector.

El último anuario de estadística deportiva, publicado por el Consejo Superior de Deportes, adopta en parte el mismo criterio que nuestro estudio, así acota como empresas vinculadas al deporte los grupos 931 y 323 de la CNAE-2009 (Ministerio de educación, cultura y deporte, 2014, p.42). El primero de ellos (931) representa la definición (a) de la Comisión Europea y respecto al asegundo (323) que corresponde a la fabricación de artículos de deporte, excepto prendas de vestir y calzado, se desconoce el criterio seguido para su inclusión, puesto que el número de empresas censadas ($n=175$) y el peso relativo del empleo generado por este grupo resultaba insignificante.

Sin embargo otros estudios han utilizado un enfoque diferente. Así en un estudio macroeconómico de ámbito regional, Boch et al. (2012), diferenciaron entre sector privado con ánimo de lucro (Sociedades Mercantiles, Personas Físicas y Medios de Comunicación) e instituciones privadas sin ánimo de lucro (Federaciones y Clubes Deportivos). Respecto a la denominación con/sin ánimo de lucro puede resultar controvertida en este caso, puesto que siguiendo esa clasificación, las ligas profesionales o los clubes profesionales de fútbol (cuya fórmula jurídica no responde a la de SAD⁵) tienen la consideración de entidad sin ánimo de lucro y es obvio que cualquiera de estas dos tipologías de organización operan en el mercado con un objetivo claro de obtención de beneficios económicos. Así, dentro del ámbito de lo privado vinculado al deporte, parece más útil la diferenciación entre naturaleza jurídica asociativa y mercantil, frecuentemente utilizada en el área de conocimiento de la gestión deportiva (Blanco et al., 1999).

En otro estudio similar (Instituto de análisis económico y empresarial de Andalucía 2010), también de ámbito regional, se realizó una estimación de la oferta del sector deportes a partir de la división en 4 subsectores institucionales; a) administraciones públicas, b) educación física y deportes, c) actividades empresariales vinculadas al deporte y d) otras actividades deportivas. Específicamente para el subsector de actividades empresariales vinculadas al deporte se seleccionaron un total de 9 ramas de actividad de la CNAE entre las que se encontraba el grupo 931 pero también otras como la confección de prendas deportivas, la construcción y reparación de embarcaciones de recreo, la fabricación de artículos de deporte, el comercio al por menor de artículos de deporte, el alquiler y equipo de material deportivo y la gestión de puertos deportivos. Los propios autores del estudio reconocen que la selección definitiva de los CNAE que se consideran como actividades principales es una tarea un tanto arbitraria debido a la complejidad de la actividad deportiva y a su heterogeneidad.

Probablemente el estudio realizado en el territorio del País Vasco por una consultora especializada (KPGM Consulting, 2002) sea uno de los que ofrece una segmentación más completa de las actividades deportivas. Así, hace una clasificación del sector privado inédita en estudios de otras CA en la que incluye a gimnasios, clubes privados, puertos deportivos, deporte de aventura, cajas de ahorro, empresas de servicios deportivos, industria de artículos deportivos y medicina deportiva, entre otros.

Por último, puede aportar algo de luz al debate una interesante clasificación que establecen Costa y Villafaña (2004) a la hora de explicar cómo la actividad económica vinculada al deporte debe ser acotada en la tabla de origen (input) dentro de una metodología de análisis de contabilidad satélite. Así establecen una triple diferenciación entre: a) deporte producto (recursos deportivos sin tener en cuenta la actividad principal del productor); b) deporte sector (producción de empresas e instituciones cuya actividad principal es generar productos deportivos) y c) la suma de deporte producto + deporte sector. Siguiendo la propuesta de estos autores, la delimitación al grupo 931 de la CNAE-2009 adoptada en nuestro trabajo coincidiría con su definición de «deporte sector».

Las fuentes estadísticas y la metodología

Tras identificar y analizar a los productores de bienes y servicios asociados al sector objeto de estudio, un segundo paso es buscar fuentes estadísticas capaces de proporcionar datos regulares, sistemáticos y comparables, algo que no siempre es posible en el ámbito del deporte. En el caso de España, la delimitación de las actividades económicas que se pueden incluir para un análisis están condicionadas precisamente por la disponibilidad de fuentes estadísticas. Hace ya 15 años en uno de los primeros estudios de economía del deporte en España, Alonso et al. (1991) pusieron de manifiesto que ni las cuentas nacionales ni los informes sectoriales desagregaban suficientemente las partidas correspondientes a la actividad deportiva como para poder analizar el sector y su impacto adecuadamente. Desde entonces, más autores que se han ocupado del tema reiteran que las estadísticas disponibles para este sector son escasas, incompletas, deficientes y dispersas (Pedrosa, & Salvador, 2003) o que la principal carencia en el estudio de la economía del deporte es la falta de una base estadística lo suficientemente adaptada al complejo fenómeno del deporte (Rapún, 2003).

Las fuentes más habitualmente utilizadas en el análisis de la oferta privada del sector han sido, entre otras, la CNAE, para la delimitación de los grupos de actividad y el DIRCE para la localización de las unidades productivas. El presente estudio ha utilizado únicamente estas dos fuentes, lo cual resulta coherente con el alcance de sus objetivos y metodología. De manera que en nuestro caso el análisis explicativo con un enfoque crítico complementa al conjunto de análisis de carácter más descriptivo. Obviamente existen más fuentes estadísticas disponibles y de libre acceso, tales como el registro de alta en los códigos del IAE⁶ para la localización de las personas físicas, el SABI⁷ para el análisis de balances de las sociedades, la EPA⁸ para cuantificar el empleo generado y la tasa de desempleo por sectores, y la EIE⁹ para estimar el valor de la producción, siempre desde una óptica de ámbito nacional.

En el caso de Europa, hasta no hace mucho existía idéntico problema en la limitación de las fuentes estadísticas. Afortunadamente la UE ha incluido el proyecto de elaboración de las cuentas satélites del deporte dentro de un ambicioso plan de objetivos denominado estrategia Europa 2020. Este proyecto ya ha permitido disponer de los primeros resultados, (European Commission, 2013), de manera que en un breve período de tiempo esta información pasará a estar integrada en el sistema estadístico europeo (EUROSTAT) y estará disponible para su consulta, análisis y comparación.

Características estructurales

En relación a la estructura del sector, nuestros datos revelan que existen tres perfiles de unidad productiva especialmente opacos al análisis: 1) aquellas que corresponden a personas físicas, 2) las que corresponden a personas jurídicas sin especificar su fórmula, y 3) aquellas sin asalariados. Así en uno de los más recientes y exhaustivos estudios de análisis del sector de la economía vinculada al deporte, Arruzza et al. (2011) reconoce en las conclusiones que existe una realidad empresarial invisible, ligada a la microempresa y a la persona física, de la cual es muy difícil recabar información.

Como hemos visto en el apartado de resultados, las personas físicas suponen un 25.5% del total analizado y en teoría responden al perfil de trabajador adscrito al régimen especial de trabajadores autónomos, que desempeñan su labor en alguno de los 3 grupos de actividades del

IAE relacionados con el deporte, (Actividades Empresariales, Actividades Profesionales y Actividad Artísticas). En términos absolutos estas 1629 personas físicas podrían corresponder a monitores de deporte, entrenadores y jugadores profesionales, árbitros, empleados de comercio, administrativos o gestores en el negocio de las apuestas deportivas (Bosch et al., 2012). Pero también podrían corresponder a empresarios individuales, algo muy frecuente en determinados subsectores del deporte, como es el caso de los gimnasios o las empresas de deportes de aventura. En el caso de estas últimas algunos de los primeros estudios económicos del sector sobre oferta de actividad física en el medio natural, más concretamente en Cataluña, (Miranda, Olivera, & Mora, 1995), (Olivera, & Olivera, 1999) ya pusieron de manifiesto un alto porcentaje de sociedades unipersonales constituidas por empresarios en el régimen especial de autónomos. Finalmente, uno de los pocos estudios que al analizar el impacto económico del deporte diferencia entre empleo asalariado y autónomo, incluso entre tiempo completo (TC) y tiempo parcial (PT) es el realizado por Rapún et al., 2003 en la Comunidad Foral de Navarra. En él se pone de manifiesto que el empleo autónomo vinculado al deporte a TC está concentrado en comercios (64.9%) y servicios (33.52%) con una presencia anecdótica en industrias (1.53%).

En relación a las personas jurídicas, en un 44.5% la fuente estadística consultada, (DIRCE) no especifica a qué clase corresponden, de manera que en ese conglomerado sin describir se encuentran 3 tipologías para las que no ofrece desagregación el DIRCE; 1) Asociaciones; 2) Sociedades civiles (comunidad de bienes, sociedades cooperativas, comanditas, colectivas, etc.) y 3) fundaciones vinculadas al deporte. En términos absolutos son 3861 unidades, entre las que se encuentran una parte indeterminada del total de clubes deportivos federados de toda España, de las federaciones deportivas nacionales y territoriales, de las asociaciones de federaciones y clubes, de las ligas profesionales y otras figuras asociativas, así como de empresas que por diversos motivos, en lugar de constituirse como sociedad mercantil lo han hecho como sociedad civil. Por último se deberían incluir también en este grupo a las Fundaciones vinculadas al deporte, una tipología que ha experimentado un crecimiento muy notable en la última década y apenas ha sido analizado. El estudio realizado en el País Vasco (KPGM Consulting, 2002) es uno de los pocos que se ha interesado por este grupo, concretamente analizó a las dos principales fundaciones de apoyo al deporte que existen en este territorio que a pesar de ser figuras de ámbito privado están financiadas y constituidas por personas jurídicas del ámbito público, en este caso diputaciones forales.

Por último un 43.3% de la muestra analizada corresponde a empresas sin asalariados. En este sentido, el grupo analizado presenta un comportamiento similar al conjunto de la economía de nuestro país y se encuentra incluso por debajo de la media, puesto que en el año 2012 las empresas sin asalariados suponían el 55.2% del total. En España se ha podido comprobar a lo largo del período en el que la crisis ha tenido un mayor impacto en la demografía empresarial, (2008-2012) que el único tipo de empresas que ha crecido en número es precisamente el de empresas sin asalariados (INE, 2012). Se ha señalado en repetidas ocasiones que en términos de generación de empleo y de redistribución de la riqueza estas unidades productivas aportan muy poco y en algunos casos sirven para ocultar bolsas de fraude a la hacienda pública y a la seguridad social (Hernández, 2013). En el caso del sector de actividades deportivas, una parte de esta realidad que afecta a 7857 unidades productivas, podría ser explicada por el uso extensivo que se hace del personal voluntariado, es decir, de personas que dedican una parte de su jornada laboral a una tarea por la cual no reciben remuneración. En Cataluña, Bosch et al., 2012 y únicamente en el sector privado, contabilizaron un total de 4242 trabajadores voluntarios en consejos deportivos, 1809 en federaciones deportivas y 22360 en clubes deportivos. De manera similar, en Andalucía se ha estimado que en el sector público, en torno al 25% de los trabajadores que prestan servicios relacionados con actividad deportiva es voluntario (Instituto de análisis económico y empresarial de Andalucía 2010). Los trabajadores voluntarios en el sector vinculado al deporte son otro tema de estudio prácticamente inédito en nuestro país.

Relación entre nº de empresas, demografía, producción y renta

Nuestros resultados sugieren una correlación positiva entre número de habitantes, número de micro y pequeñas empresas y valor del PIB por comunidades autónomas. En España el deporte como sector de actividad económica representa en torno a un 2% del PIB, todavía inferior 3.5% de promedio de la Unión Europea, y se ha estimado que en torno a un 5% del total de población activa (Sobrina, 2013, p21). En todo caso, si aceptamos que el valor del PIB informa del tamaño de la economía de un territorio en términos de producción, podemos concluir que el grupo 931 analizado constituye un sector de actividad económica más que contribuye al crecimiento de la economía de una región y por lo tanto a la generación de empleo. De hecho, los resultados del último informe sobre el impacto económico del deporte en la UE, en el que participaron Austria, Suiza, Chipre, Alemania, Holanda, Polonia y Reino Unido concluyó que, salvo para Chipre y Polonia, la capacidad para generar empleo del sector vinculado al deporte era proporcionalmente mayor que su contribución al PIB (European Commission, 2013).

Los dos parámetros de ajuste clásicos del PIB son la población, que da lugar al PIB per cápita (PIBP) o renta per cápita y la tasa de inflación (PIB real). En nuestro País se ha documentado ampliamente la capacidad explicativa del primero sobre el gasto en I+D de las empresas, que a su vez tiene un efecto multiplicador sobre la productividad y competitividad, es decir, sobre la creación de riqueza. En nuestro estudio hemos analizado la capacidad explicativa del PIBP en la distribución del sector privado de actividades deportivas y el resultado ha sido negativo; el nivel de renta en las CA no parece estar condicionado en modo alguno por el tamaño de este sector de actividad. El comportamiento del PIBP tal y como señalan Calvo et al.(2013) se puede explicar a partir de cuatro factores: 1) La productividad del trabajo; 2) La tasa de ocupación, definida ésta como la proporción de la población activa que dispone de empleo, o lo que es lo mismo, la inversa de la tasa de paro, 3) La tasa de actividad, es decir, la proporción de la población en edad de trabajar que se ha incorporado al mercado de trabajo y 4) La estructura demográfica de la población, representada por la proporción de personas en edad de trabajar respecto a la población total.

Las principales limitaciones de este estudio son las siguientes: (a) Los resultados se circunscriben a la realidad del grupo concreto de actividad económica analizado (931), que se considera representativo del sector, pero en ningún modo pueden ser tomados como sinónimo del conjunto de la economía del deporte, (b) En el DIRCE, fuente primaria utilizada para la selección de la muestra, únicamente aparecen censadas unidades productivas que han solicitado el alta en el impuesto de actividades económicas (IAE), y habida cuenta que en este sector existe un gran volumen de economía no declarada o sumergida, no es posible afirmar que estas cifras sean un fiel reflejo de la realidad, (c) la falta de nivel de desagregación del DIRCE no ha permitido hacer un análisis diferenciado del sector privado de naturaleza asociativa y mercantil, y d) no ha sido posible buscar una explicación al comportamiento del grupo 931 respecto al PIBP ante la imposibilidad del análisis desagregado de cada uno de los cuatro factores por CA. Son necesarios más estudios que permitan cuantificar el tamaño real del sector privado del deporte en España así como su peso en el conjunto de la economía.

Conclusiones

El grupo 931 del CNAE, objeto de estudio, puede ser descrito como un conglomerado heterogéneo en cuanto a su condición jurídica en el que hay un predominio de unidades productivas de reducida dimensión y el que las empresas sin asalariados tienen un peso proporcional importante. Respecto a su distribución territorial, los resultados indican que este grupo está mayoritariamente concentrado en torno a las cuatro CA con mayor número de habitantes y PIB (Cataluña, Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana) hasta el punto que estos indicadores de población y producción han resultado una variable explicativa del número de unidades productivas. En relación al indicador de renta (PIBP) no ha mostrado ningún tipo de relación con la distribución de la muestra analizada.

Referencias

- Alonso, J.C., Ruesgas, S., Sáez, F., & Vicens, J. (1991). Impacto económico del deporte en España. *Investigación y Documentación sobre la Educación Física y el Deporte*, 18, 21-35.
- Andreff, J.F., Bourg, B. & Halba, J.F. (1994): *The Economic Impact of Sport in Europe: Financing and Economic Impact*, Background Document, 14th Informal Meeting of European Sports Ministers, Strasbourg, Council of Europe, 28-29.
- Arruza, J., Arteche, I., Olaizola, B., Parrón, C., Pérez, C., Ortiz de Urbina, R. & Balerdi, A. (2011): Estudio de la Actividad Económica del Deporte en Gipuzkoa, *Observatorio del Deporte de Gipuzkoa*.
- Benitez, J.J., & Lacomba, B.L. (2012). Los avances en la valoración económica del deporte en Europa. *Estudios de Economía Aplicada*, 30(2), 637-654.
- Blanco, E., Burriel, J.C., Camps, A., Carretero, J.L., Landaberea, J.A. & Montes, V. (1999). *Manual de organización institucional del deporte*. Barcelona: Paidotribo.
- BOE (2007). Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-2009). Recuperado de http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2007-8824.
- Bosch, J., Capel, L., Cougoule, F., Ferrari, G., Serra, D., & Solanas, S. (2012). El peso económico del deporte en Cataluña. *La Economía del Deporte*, 30, 655.
- Calvo, A., Paúl, J., Barruso, B. & Mingorance, A.C. (2010). *Los factores determinantes del crecimiento potencial en la comunidad de Madrid*. Madrid: Universidad San Pablo-CEU.
- Comisión de las comunidades europeas (2007): *Libro Blanco sobre el Deporte*. Bruselas: Council of Europe.
- Costa, A., & Villafañá, C. (2004). La delimitación del deporte en una contabilidad satélite multisectorial. *Índice: Revista de estadística y sociedad*, (5), 14-15.
- European Commission (2013). Sport satellite accounts. A European Project: new results. Recuperado de <http://bookshop.europa.eu/en/sport-satellite-accounts-pbNCO213236/>
- Heinemann, K. (1998). *Introducción a la economía del deporte*. Barcelona: Paidotribo.
- Instituto de análisis económico y empresarial de Andalucía (2010). Actividad Económica del Deporte en Andalucía 2008. *Consejería de Turismo, Consumo y Deporte, Junta de Andalucía*.
- Hernández, M. (2013). Hacienda. Quién, cómo y cuánto se defrauda. Tras la pista del dinero negro. *El Mundo*, 14 de Abril de 2013. Recuperado de <http://www.elmundo.es/elmundo/2013/04/14/economia/1365900896.html>
- Instituto nacional de estadística (2012). DIRCE: Metodología. Recuperado de <http://www.ine.es/metodologia/t37/t3730200.pdf>
- Instituto nacional de estadística (2014). Directorio central de empresas: explotación estadística. Recuperado de <http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.htm?padre=51&dh=1>.
- Jones, H. (1989): *The Economic Impact and Importance of Sport: An European Study*. Strasbourg: Council of Europe.
- KPMG consulting (2002). Impacto económico del deporte en la Comunidad Autónoma Vasca. *Gobierno del País Vasco*.
- Lera-López, F., Rapún-Gárate, M., & Aguirre, J. (2008). Análisis y evaluación económica de la participación deportiva en España. *Madrid: CSD*.
- Mesa J.M., & Sierra, R.A. (2007). Aproximaciones teóricas al estudio de la relación economía y deporte. *Análisis Económico*, 22(51), 289-310.
- Ministerio de educación, cultura y deporte (2014). Anuario de estadísticas deportivas 2014. Consejo superior de deportes. Gobierno de España.
- Miranda, J.; Olivera, J., & Mora, A. (1995). Análisis del ámbito empresarial y de la difusión sociocultural de las actividades de aventura en la naturaleza. *Apunts de Educación Física y Deportes*, 41, 130-136.

Olivera, A., & Olivera, J. (1999). Las actividades físicas de aventura en la naturaleza. Estudio de la oferta y la demanda en el sector empresarial. *Apuntes de Educación Física y Deportes*, 57, 86-94.

Otero, J.M. (2000). Estudio socioeconómico del deporte en Andalucía 1998-1999. *Consejería de Turismo y Deporte, Junta de Andalucía*.

Pedrosa, R. (2000). El impacto económico del deporte en Castilla y León. *Consejería de Educación y Cultura, Junta de Castilla y León*.

Pedrosa, R., & Salvador, J. (2003). El impacto del deporte en la economía: problemas de medición. *Revista Asturiana de Economía*, 26, 61-84.

Rapún, M. (2003). Impacto del deporte en la economía Navarra. *Cuadernos Técnicos de Deporte*, (14).

Sánchez, J.M., & Castellanos, P. (2012). La economía del deporte en España. *Estudios de Economía Aplicada*, 30(2), 419-439.

Sobрино de Toro, J. (2013). *El deporte, sector de actividad económica: estructuración de uno de los sectores con mayor potencial*. Madrid: Biblioteca Comillas de Economía.

(Endnotes)

¹ **Clubes deportivos privados:** Con esta denominación se hace referencia a entidades tradicionales que bajo el nombre de casino, círculo mercantil, aeroclub u otras similares, poseen parques deportivos más o menos extensos, que permiten desarrollar un gran número de deportes, incluidos aquellos que requieren unas instalaciones especialmente singulares, como el golf, la equitación, el tenis, la natación, el pádel, gimnasio, etc., en los que participan en competiciones oficiales como el resto de clubes deportivos, pero cuyo rasgo diferenciador es una oferta de actividad de ocio social, más allá de la exclusivamente deportiva, (cenas y bailes de gala, conferencias, celebraciones, torneos, ...) El acceso a estos clubes suele exigir el pago de una cuota de entrada y el abono de una cuota mensual. Dada la fuerte demanda existente, en algunos de ellos existen listas de espera. Son socios no sólo aquellos que practican deporte con licencia oficial. ...

² **PIB:** El producto interno bruto (PIB), conocido también como producto interior bruto o producto bruto interno (PBI), es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año). El PIB es usado como objeto de estudio de la macroeconomía. Su cálculo se encuadra dentro de la contabilidad nacional. Para su estimación, se emplean varios métodos complementarios. Tras el pertinente ajuste de los resultados obtenidos en los mismos, al menos parcialmente resulta incluida en su cálculo la economía sumergida. No obstante, existen limitaciones a su uso. Además de los mencionados ajustes necesarios para la economía sumergida, el impacto social o ecológico de diversas actividades puede ser importante para lo que se esté estudiando, y puede no estar recogido en el PIB.

³ **VAD:** Valor añadido bruto o riqueza generada durante el periodo considerado que se obtiene por diferencia entre el valor de la producción (PIB) y los consumos intermedios utilizados (materias primas, servicios y suministros exteriores, salarios etc.). Es el resultado de la actividad económica de las unidades de producción de un determinado territorio.

⁴ Dentro de los productores de bienes y servicios deportivos, se diferencia entre los característicos o propios, que son los vinculados directamente a la actividad deportiva (confección de ropa de deporte, alquiler de equipo y material deportivo, gestión de estadios y otras instalaciones, actividades de clubes y escuelas deportivas, etc.), y los productores conexos o derivados, que se manifiestan como consecuencia de una actividad deportiva pero no son intrínsecos a la misma (edición de prensa deportiva, actividades de radio y televisión, loterías y apuestas, etc.). En todo caso hay cierta discrecionalidad a la hora de considerar característicos o conexos unos u otros bienes y servicios deportivos, y por lo tanto no hay coincidencia plena entre autores.

⁵ **SAD:** La Sociedad Anónima Deportiva es un tipo especial de sociedad anónima en España, que fue creada a través de la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte y desarrollada mediante el Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas. En la actualidad la totalidad de clubes que participan en las ligas profesionales de Baloncesto (ACB) y Fútbol (1ª y 2ª División) son SAD, a excepción del Real Madrid CF, FC Barcelona, Athletic Club de Bilbao y Club Atlético Osasuna.

⁶ **IAE:** El Impuesto de Actividades Económicas es un impuesto que forma parte del sistema tributario español gestionado por los ayuntamientos. Grava de forma directa la realización de cualquier tipo de actividad económica, tanto a personas físicas como jurídicas. A diferencia de otros impuestos, su importe es constante independientemente del balance de la actividad. Es un impuesto directo, obligatorio, proporcional, real y de gestión compartida. Se considera que una actividad se ejerce con carácter empresarial, profesional o artístico, cuando suponga la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

⁷ **SABI:** El Sistema de Análisis de Balances Ibérico es una exclusiva herramienta en formato DVD o Web elaborada por INFORMA D&B en colaboración con Bureau Van Dijk, que permite manejar sencilla y rápidamente la información general y cuentas anuales de más de 1,25 millones de empresas españolas y más de 500.000 portuguesas. SABI es una herramienta imprescindible en el análisis financiero y marketing estratégico, que se caracteriza por su extensa cobertura, la estandarización de los estados financieros, la facilidad en el manejo del software y por la flexibilidad para la obtención y explotación de la información.

⁸ **EPA:** La Encuesta de Población Activa es un estudio estadístico destinado a capturar datos sobre el mercado de trabajo, que se utiliza para calcular la tasa de desempleo (número de desempleados dividido por la población activa, expresado en porcentaje), tal y como la define la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En España, la Encuesta de Población Activa es elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) con periodicidad trimestral, y tiene como objetivo obtener datos de la fuerza de trabajo y de las personas ajenas al mercado laboral. Se realiza desde 1964, si bien ha habido diversos cambios en el procedimiento estadístico a lo largo del tiempo que afectan a la continuidad de la información. Está considerada como el mejor indicador de la evolución del empleo y desempleo en España.

⁹ **EIE:** La Encuesta Industrial de Empresas (EIAE) es una encuesta de carácter estructural, de periodicidad anual que tiene como objetivo fundamental proporcionar una información precisa, fiable y oportuna de los diversos sectores que constituyen la actividad industrial, de manera que se puedan satisfacer las necesidades de información en la materia, tanto nacionales como internacionales.

