

EVOLUCION DEL ENDEUDAMIENTO EN ORGANIZACIONES DE GESTIÓN CAMPOS DE GOLF DE OCIO RECRETIVO

Grimaldi-Puyana, Moisés¹; Gálvez-Ruiz, Pablo²; Sánchez-Oliver, Antonio. Jesús¹; Alcaraz-Rodríguez, Virginia¹

¹ Universidad de Sevilla. mgrimaldi@us.es

Universidad de la Rioja ²

1. Introducción.

La gestión de la deuda se presenta como otra variable esencial para las entidades deportivas (Grimaldi-Puyana y Ferrer-Cano, 2016; Grimaldi-Puyana y Sánchez-Oliver, 2017), dado que una mala gestión por falta de liquidez podría llevar a la desaparición de cualquier entidad. Y en España en particular se disparó el endeudamiento estatal, y sumado al rescate de bancos de 2012 cifrado en un valor de 100.000 millones de euros, situó la deuda pública en un 84% de PIB en el último trimestre de 2012, colocándola en el doble de la existente en 2007.

En el sector deportivo, las grandes organizaciones de gestión deportiva son las que presentan índice superiores por tamaño (Grimaldi-Puyana y Sánchez Oliver, 2017), datos que coinciden según lo afirmado por afirma López-Prol (2013), la deuda de pequeñas y medianas empresas es solamente de un 3% del total, situando la mayor parte del endeudamiento en las grandes empresas (57,3% del total). Sin embargo, la deuda depende del sector en el que se desarrolle la actividad, según Segura y Toledo (2003) las empresas de menor tamaño desarrollan su actividad con niveles de deuda superiores a las organizaciones de mayor tamaño.

2. Objetivos.

El objetivo del presente estudio fue conocer la evolución de la deuda de las empresas deportivas que participan en el deporte del golf no competitivo

3. Desarrollo.

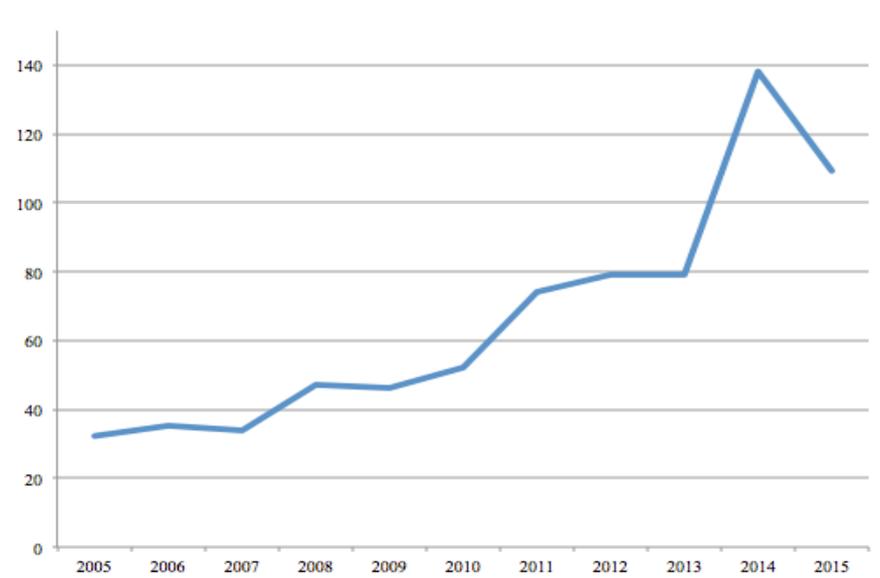
Para la realización del estudio empírico, obtuvimos la información según los Códigos de Actividades Económicas (CNAE) 931 “Actividades deportivas” (n=19.178) registrados por el Instituto nacional de Estadística. Se realizó un filtrado selectivo con el fin de obtener todas aquellas que tuviesen relación gestión de instalaciones de golf en España, desde una

perspectiva del desarrollo del deporte recreativo no competitivo (2,13%, n=409). De esta selección el 52,8% (n=216) estaban registradas como Gestión de Instalaciones deportivas (931.1), 7,3% (n=30) Actividades de los Clubes Deportivos (931.2), 0,2% Actividades de Gestión de los Gimnasios (n=1) y 39,9% (n=162) a Otras Actividades Deportivas (931.4). Una vez determinada el universo objeto de estudio (n=409), de estas obtuvo toda la información económica del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) del pasado década (2005-2015), datos procedentes del registro Mercantil, de fuentes públicas (BOE, BOP, BORME...). SABI se conoce a nivel internacional como el único producto de estas características y es reconocido desde hace más de 15 años como el mejor para análisis financiero. Además se trata de una de las base de datos más utilizada por la comunidad científica. Finalmente la muestra seleccionada fue de n=93 con una antigüedad media de 20,08 años (DT=11,1).

4. Resultados

Al comparar la década de 2005-2015 como podemos observar en el gráfico 1, se puede ver como el endeudamiento medio de organizaciones que gestionan instalaciones deportivas de golf no competitivo españolas, aumentan su endeudamiento en un 20,9%. Registrando la tasa de endeudamiento mayor en el año 2014 (137,9), y por el contrario la tasa menor del endeudamiento en el año 2005 (32,5).

Gráfico 1. Evolución de l endeudamiento 2005-2015



4. Conclusiones.

Revisada la literatura científica actual, podemos constatar que no existen estudios empíricos que muestren la evolución de la deuda de las organizaciones de golf no competitivo en España. A pesar de las diferentes estudios muestran o afirman que las organizaciones deportivas de golf son las únicas en el sector deportivo, que han presentado un aumentado de sus ingresos por explotación y total de activos en el período de estudio, podemos afirmar que la deuda de estas organizaciones ha aumentado exponencialmente entre el 2005-2015. El presente trabajo presenta limitaciones, dado que no se ha tenido en cuenta el tamaño de las organizaciones de gestión de campos del golf de ocio recreativo, por lo que se presenta como futura línea de investigación, comparar la influencia del tamaño en el tipo de tamaño en las organizaciones de gestión de golf. Además la implicación para la gestión, este tipo de trabajo podría servir como indicador de gestión económica que ayude a realizar comparaciones entre organizaciones deportivas entre regiones u otros países, con el fin de diseñar organizaciones con mayor solidez.

5. Referencias.

- Grimaldi-Puyana, M. & Ferrer-Cano, P. (2016). Dimensión y Perfil de las Organizaciones de Gestión de Instalaciones y Deportiva. *Apunts*, (126), 72-78.
- Grimaldi-Puyana, M y Sánchez-Oliver, A. J. (2017). Evolución en rentabilidad financiera y endeudamiento según tamaño de organizaciones de gestión de instalaciones deportivas de ocio no competitivo. *PODIUM Sport, Leisure and Tourism Review*, 6(3), 30-45.
- López-Prol, J. (2013). Crisis de deuda pública del estado español y la Unión Europea. ¿Causa o consecuencia?. *Papeles de Europa*, 26, (2), 93-102.
- Segura, J. & Toledo, L. (2003). Tamaño, estructura y coste de financiación de las empresas manufactureras española. *Investigaciones Económicas*, (27) 1,39-69.