

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL EMPRENDIMIENTO DEPORTIVO EN ESPAÑA

THE SOCIAL ECONOMY IN THE SPORTS ENTREPRENEURSHIP IN SPAIN

Marta Pérez-Villalba^{1,2} (marta.perez.villalba@gmail.com)

Jesús Fernández-Gavira^{1,3} (jesusfgavira@us.es)

Pablo Caballero-Blanco³ (pcaballero4@us.es)

¹Grupo de Investigación en Gestión e Innovación en Servicios Deportivos, Ocio, Recreación y Acción Social (GISORAS)

²Departamento de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Centro Universitario San Isidoro

³Departamento de Educación Física y Deporte, Universidad de Sevilla

Fecha envío: 15/11/2017

Fecha aceptación: 9/01/2018

Resumen: Dentro de la economía social, definida en España a través la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, se encuentra la figura de la cooperativa. Las cooperativas se caracterizan por ser sociedades constituidas por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, bajo un funcionamiento democrático para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer las necesidades económicas y sociales de sus miembros. En emprendimiento, uno de los aspectos clave es la elección de una figura jurídica alineada con las necesidades de los emprendedores, sus objetivos y valores. Teniendo en cuenta que la cooperativa se presenta como una figura jurídica válida para el emprendimiento, el objetivo de la presente investigación ha sido analizar la existencia de una economía social en el ámbito deportivo español a través de la fórmula jurídica de la cooperativa. Para ello, se ha analizado la base de datos SABI aplicando las variables código de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), año de constitución y la Comunidad Autónoma. Los códigos CNAE utilizados han sido los vinculados con la producción de servicios deportivos. Los resultados han mostrado un bajo porcentaje de organizaciones comerciales registradas bajo la figura de cooperativa (0,45%) y con una mayor presencia en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Estos datos se asemejan a la realidad del conjunto de códigos CNAE. Se requieren de estudios que analicen en profundidad las oportunidades y barreras del cooperativismo deportivo, así como las actividades de servicios deportivos que más podrían beneficiarse de esta fórmula para emprender.

Palabras clave: deporte, economía social, cooperativismo, emprendimiento.

Abstract: Within the social economy, defined in Spain through Law 5/2011, March 29th, of Social Economy, fails the cooperative form. Cooperatives are characterized by being societies formed by associated people, in a free adherence and voluntary resignation regime, under a democratic system for the conduction of business activities aimed at satisfying the economic and social needs of its members. In entrepreneurship, one of the key aspects is the choice of a legal figure aligned with the needs of entrepreneurs, their objectives and values. Taking into account that the cooperative is presented as a valid legal form for entrepreneurship, the aim of this research was to analyse the existence of a social economy in the Spanish sports field under the cooperative formula. To this purpose, the SABI database was analysed by applying the variables of the National Classification of Economic Activities (CNAE) code, founding year and autonomous community. The applied CNAE codes were those related to the production of sports services. The results indicated a low percentage of commercial organizations registered under the figure of cooperative (0.45%) with a greater presence in the autonomous community of Andalusia. These results are similar to the reality of all the CNAE codes. Further studies are required to analyse in depth the opportunities and barriers of sports cooperatives, as well as sports economic activities that could benefit the most from this entrepreneurship formula.

Keywords: sport, social economy, cooperative, entrepreneurship.



1. Introducción

El concepto de economía social tiene su origen en el primer tercio del siglo XX como respuesta a la crisis del capitalismo como sistema para garantizar el bienestar de la población. A finales del siglo XX el concepto de economía social resurgió de nuevo en Europa, esta vez ante la crisis del modelo de estado de bienestar que comportó elevadas tasas de desempleo de larga duración, exclusión social, empeoramiento del sistema sanitario y educativo público, entre otras deficiencias de las que la población se vio afectada (Jose Monzón y Chaves, 2008). Por este motivo, son muchos los autores que vinculan el surgimiento y los resurgimientos de la economía social a los períodos de crisis ante la alineación y no satisfacción de las necesidades de la población por parte del sector público y el sector privado (Moulaert y Ailenei, 2005). Existen multitud de definiciones para el concepto de economía social. Las más restrictivas hablan de un conjunto de prácticas y formas de movilización de recursos económicos hacia la satisfacción de las necesidades humanas que no pertenecen ni a las empresas con ánimo de lucro ni a la administración pública (Moulaert y Ailenei, 2005). Por lo tanto, en el sentido más estricto de esta definición, únicamente entrarían las organizaciones sin ánimo de lucro. Otras definiciones, en cambio, dejan la puerta abierta a las organizaciones con ánimo de lucro, siempre y cuando este se distribuya entre los participantes o se invierta en la sociedad (Monzón, 2006). En el informe del Comité Económico y Social Europeo sobre la economía social en Europa (Monzón y Chaves, 2012) se cita la Carta de Principios de la Economía Social, de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) que define la economía social en siete principios: 1) primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; 2) adhesión voluntaria y abierta; 3) control democrático por sus miembros; 4) conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general; 5) defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; 6) autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; y 7) destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los mismos y del interés general.

Desde la Comisión Europea, y en el marco de la Estrategia Europea 2020, se reconoce la importancia de la economía social representando un 10% sobre el PIB Europeo, así como el impacto positivo sobre la sociedad, el medio ambiente y la comunidad local. Y así lo demuestran las diversas iniciativas lanzadas para fomentar el emprendimiento social entre las que se encontrarían la mejora del acceso a la financiación, la visibilidad de las empresas sociales y la mejora del entorno jurídico (Comisión Europea, 2015).

Las cooperativas, junto con otras fórmulas jurídicas, forman parte de la llamada economía social cuyo alcance en España queda definido y reglado en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. De acuerdo al Ministerio de Empleo y Seguridad Social, una cooperativa “es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático” (MESS, 2017a). Por su parte, la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas define las cooperativas como:

Empresas organizadas y gestionadas democráticamente que realizan su actividad de forma responsable y solidaria con la comunidad y en las que sus miembros, además de participar en el capital, lo hacen también en la actividad societaria prestando su trabajo, satisfaciendo su consumo o valiéndose de sus servicios para añadir valor a su propia actividad empresarial (Ley 14/2011).

Por lo tanto, la figura jurídica de la cooperativa se caracteriza por la adhesión voluntaria de los miembros y una estructura democrática. Estas características, llevadas al sector deportivo, son compartidas por los clubes deportivos tal y como recoge la Ley del Deporte (Ley 10/1990) que señala que los clubes deberán establecer su normativa interna en base a principios democráticos y representativos. En el emprendimiento, un elemento clave en la creación de la nueva organización es la selección de la figura jurídica, pues esta afectará tanto a las operaciones internas de la organización, las obligaciones legales, así como la naturaleza

que caracterizará la organización (Arando, Peña, y Verheul, 2009). Por este motivo, es importante que las futuras personas emprendedoras conozcan las diferentes figuras existentes y valoren la que más se adecua a su actividad económica y valores empresariales.

La Organización Internacional de los Trabajadores señala el 2008 como el año del inicio de la destrucción de la ocupación debido a la crisis económica iniciada en los Estados Unidos, que denomina Crisis Global del Trabajo (IOE, 2009) que ha comportado una gran disminución del empleo, especialmente en España (Comisión Europea, 2012). En el caso concreto del sector de servicios deportivos, éste se ha visto fuertemente afectado por la pérdida de poder adquisitivo de la población, y la consecuente disminución de consumo de servicios en centros deportivos, así como el incremento en el IVA cultural que afecta a las actividades deportivas. No obstante, ha sido durante el período de crisis que el modelo emergente de centro deportivo *low cost* se ha consolidado en España (García-Fernández, Gálvez-Ruíz, Bernal-García y Vélez-Colón, 2016).

La presente investigación ha tenido como objetivo analizar la existencia de una economía social en el ámbito deportivo español a través de la fórmula jurídica de la cooperativa. Más concretamente se ha buscado medir la representatividad de las cooperativas vinculadas al sector deportivo sobre el total de organizaciones empresariales, y a través de su año de fundación, observar los períodos de mayor registro de cooperativas.

2. Metodología

El universo de estudio lo han conformado el 100% de las organizaciones que en el año 2016 estaban registradas en España bajo los códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) vinculados con la producción de servicios deportivos. Estos códigos son el 9311 (gestión de instalaciones deportivas), 9313 (actividades de los gimnasios) y 9319 (otras actividades deportivas). Se ha descartado el código 9312, que es el cuarto de la familia 931 de actividades deportivas, por pertenecer a las actividades de los clubes deportivos. Los datos se han obtenido a partir de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). La CNAE tiene como objetivo establecer un conjunto jerarquizado de actividades económicas que pueda ser utilizado la implementación de estadísticas.

Se ha realizado un análisis del total del universo resultando en una muestra final de 17.557 organizaciones registradas como activas. Las variables utilizadas en el análisis descriptivo y de frecuencias han sido la forma jurídica, la fecha de constitución y la Comunidad Autónoma (en adelante CCAA) de las organizaciones. Los datos han sido tratados con el programa estadístico SPSS.

3. Resultados

Las organizaciones registradas con la forma jurídica de cooperativa (79 frente a las 17.557) representan el 0,45% sobre el total de organizaciones bajo los códigos CNAE analizados. Segmentando por código, el 68,35% de las cooperativas se encuentran bajo el código 9319, el 26,58% bajo el 9311, y únicamente un 5,06% bajo el 9313.

Tabla 1. Distribución de las organizaciones registradas como cooperativa según código CNAE

Código CNAE	Número	Porcentaje
9311 Gestión de instalaciones deportivas	21	26,58%
9313 Actividades de los gimnasios	4	5,06%
9319 Otras actividades deportivas	54	68,35%

Respecto al año de constitución, la media se sitúa en el año 2007, teniendo la media más joven (año 2014) las organizaciones con el código 9313, seguidas de la media del año 2007 para el 9319 y la del año 2005 para el 9311.

Tabla 2. Media año de constitución de las cooperativas con los códigos CNAE 9311, 9313 y 9319

Código CNAE	Número	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
9311 Gestión de instalaciones deportivas	19	1966	2015	2005,26	14,220
9313 Actividades de los gimnasios	4	2013	2016	2014,25	1,258
9319 Otras actividades deportivas	49	1975	2016	2007,71	8,502

Por territorio, la Comunidad Autónoma de Andalucía aglutina el 24,36% de las cooperativas en servicios deportivos, seguida de la Comunidad Valenciana (12,82%), Madrid (11,54%) y Murcia (11,54%). En estas cuatro CCAA están registradas el 60,26% del total de cooperativas con los tres códigos CNAE analizados.

Tabla 3. Distribución por CCAA de las cooperativas con los códigos CNAE 9311, 9313 y 9319

Comunidad Autónoma	Número	Porcentaje
Comunidad Andaluza	19	24.36%
Comunidad Valenciana	10	12.82%
Madrid	9	11.54%
Murcia	9	11.54%
País Vasco	7	8.97%
Cataluña	6	7.69%
Aragón	4	5.13%
Asturias	3	3.85%
Galicia	3	3.85%
Castilla y León	2	2.56%
Melilla	2	2.56%
Baleares	1	1.28%
Canarias	1	1.28%
Castilla-La Mancha	1	1.28%
Extremadura	1	1.28%

4. Discusión y conclusiones

Las cooperativas, como fórmula jurídica bajo la denominada economía social, comparten principios fundamentales como la libre adhesión y la democracia participativa con los clubes deportivos (Garteiz-Aurrecoa y Gadea-Soler, 2007). Ante esta similitud de principios, y teniendo en cuenta la larga tradición deportiva asociativa en España que se remonta a finales del siglo XIX (Puig, García y López, 1999), se podría pensar en la existencia de una lógica transferencia de valores democráticos de los clubes, que son entidades sin ánimo de lucro y con fuerte componente de voluntariado, a las cooperativas deportivas en las que la riqueza generada se reinvierte y/o se reparte entre todos sus miembros. No obstante, tal y como han demostrado los resultados de esta investigación, la figura jurídica de la cooperativa no está extendida en España. No obstante, hay que tener presente que la proporción de cooperativas

vinculadas a los códigos CNAE de servicios deportivos (0,45%) es muy similar a la de la suma total de todos los códigos CNAE (0,64%) (INE, 2016). Por lo tanto, el poco peso de la cooperativa sobre el total de figuras jurídicas del sector empresarial no es exclusivo del ámbito deportivo y se intuye, que los obstáculos que hacen que las personas emprendedoras se decanten por otras figuras son comunes en todos los ámbitos.

Algunas de las principales barreras atribuidas al cooperativismo son la cultura individualista y materialista de los países occidentales que generan reticencia al hecho de tener que compartir el control de la organización así como los beneficios económicos (Harris, Stefanson, y Fulton, 1996). Otra de las barreras está vinculada con la forma de financiación, debido en palabras de Belmonte-Ureña, Cortés-García y Molina-Moreno (2017), porque carecen de sólidas estructuras de financiación de la actividad productiva, entre otras cosas por la alta tasa de informalidad de sus economías, por la dificultad de acceder a los mercados internacionales y por la escasa fortaleza de su sector financiero. En muchos casos las cooperativas se han constituido por necesidad de personas en situación de desventaja económica en lugar de personas con una capacidad de inversión sustancial y esto ocasiona riesgo de descapitalización, especialmente en los inicios. La dificultad en la contratación de personas cualificadas en cargos medios y altos dado que las cooperativas no pueden competir con los incentivos de trayectoria profesional y de retribuciones económicas que ofrecen las empresas (Clemente, Díaz-Foncea, Marcuello, y Sanso-Navarro, 2012). Por último, la limitación del retorno en la inversión reduce el incentivo de crecimiento (Cornforth y Thomas, 1990). Más allá de estas barreras intrínsecas a la figura jurídica y los principios de la cooperativa, también se encontraría la desinformación por parte de los emprendedores de la existencia y características de la economía social, y en concreto, de la cooperativa. En este sentido, en los últimos años desde la Unión Europea se han realizado acciones para promover la economía social como fórmula para emprender y garantizar un desarrollo sostenible (Comisión Europea, 2015).

De los tres códigos CNAE analizados, la mayoría de cooperativas se concentran en el código 9319 correspondiente a otras actividades deportivas llegando al 68%. Teniendo en cuenta que los otros dos códigos hacen referencia a la gestión de instalaciones deportivas y las actividades de los gimnasios, se deduce que el código 9319 guarda relación con empresas de actividades físico-deportivas que realizan sus actividades en espacios y/o instalaciones deportivas de un tercero (ya sea ayuntamiento o privado) y que por lo tanto, no requieren de grandes inversiones de capital. En consecuencia, la adecuación de la figura de la cooperativa dependerá de la actividad y sector de la organización (Arando et al., 2009).

El análisis descriptivo del año de constitución de las cooperativas deportivas es el 2007. El hecho de que esta fecha coincida con el período en el que se inició la crisis económica en España (IOE, 2009) refuerza la hipótesis de que en los períodos de crisis resurgen las cooperativas como mecanismo para combatir las desigualdades del capitalismo o las deficiencias por parte de la administración pública (Moulaert y Ailenei, 2005). Por último, la variable geográfica apunta a que el liderazgo en número de cooperativas de la Comunidad Autónoma de Andalucía (MESS, 2017b) se mantiene también en el ámbito del deporte concentrando un cuarto del total de cooperativas deportivas. Además, teniendo en cuenta la media del año de constitución de las cooperativas, puede afirmarse que el cooperativismo en el ámbito deportivo es un fenómeno de los últimos diez años, y por ello, no es de extrañar que desconocido dentro de los profesionales de la industria deportiva.

5. Limitaciones y perspectivas de futuro

Las limitaciones de la presente investigación se basan en la falta de variables en la base de datos utilizada que permitan conocer más en profundidad el perfil de las cooperativas deportivas. Elementos como el número de miembros para determinar el tamaño de la organización, la oferta de actividades deportivas o la inversión de capital aportada por los miembros se presentan como elementos clave para entender el fenómeno del cooperativismo deportivo. En este sentido, este estudio cuantitativo arroja datos estadísticos sobre la presencia de la cooperativa en el sector deportivo y abre la puerta a estudios de corte cualitativo que establezcan las principales barreras para el cooperativismo español en la industria deportiva. Ello ayudaría a que desde la administración pública, o asociaciones de organizaciones de la economía social, se pudieran implementar actuaciones para su incentivación y promoción.



Pues a no ser que las personas tengan una finalidad filantrópica, o basen su elección en ideales sociales, si no se encuentra la figura de la cooperativa más ventajosa que la de la empresa tradicional difícilmente será la opción escogida por las personas emprendedoras (Cornforth y Thomas, 1990). De la misma manera, también sería interesante conocer los determinantes de las organizaciones deportivas que se han decantado por la figura de la cooperativa. Otra línea de investigación podría girar en torno a las características de las actividades económicas de los servicios deportivos que podrían beneficiarse más de la figura jurídica de la cooperativa. Y por último, un estudio comparativo entre cooperativas de distintos códigos CNAE que permitan establecer diferencias, similitudes e incluso la transferencia de buenas prácticas de una actividad económica a otra.

Referencias bibliográficas

- Arando, S., Peña, I., y Verheul, I. (2009). Market entry of firms with different legal forms: An empirical test of the influence of institutional factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(1), 77–95. <http://doi.org/10.1007/s11365-008-0094-z>
- Belmonte-Ureña, L.J., Cortés-García, F.J., y Molina-Moreno, V. (2017). Las cooperativas de crédito y la financiación de los sistemas productivos locales: el caso del sistema productivo agroindustrial de Almería. *Respuestas*, 22(1), 48-58. <https://doi.org/10.22463/0122820X..>
- Clemente, J., Diaz-Foncela, M., Marcuello, C., y Sanso-Navarro, M. (2012). The wage gap between cooperative and capitalist firms: Evidence from Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3), 337–356.
- Comisión Europea. (2012). *Evolución del empleo y de la situación social en Europa 2012*. Madrid: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Centro de Publicaciones.
- Comisión Europea. (2015). *Emprendimiento social. Mercado Interior y Servicios*. Brussels. Retrieved from http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_es.pdf
- Cornforth, C., y Thomas, A. (1990). Cooperative development: Barriers, support structures and cultural factors. *Economic and Industrial Democracy*, 11, 451–461. <http://doi.org/10.1177/0143831X9001100401>
- García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., Bernal-García, A., y Vélez-Colón, P. (2016). El gasto económico en centros de fitness low-cost: Diferencias según fidelidad y características del cliente. *SPORT TK. Revista Euroamericana de Ciencias del Deporte*, 5, 137-144.
- Garteiz-Aurrecoa, J., y Gadea-Soler, E. (2007). Desarrollo Territorial, Participación Y Cooperativismo. *Revesco*, 92, 132-152.
- Harris, A., Stefanson, B., y Fulton, M. (1996). New generation cooperatives and cooperative theory. *Journal of Cooperatives*, 15, 15–28.
- IOE. (2009). *Exiting the crisis in the labour markets*. Ginebra: IOE.
- INE (13 de octubre de 2017). Empresas por provincia y condición jurídica. Recuperado de: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=302>
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.
- Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.
- MESS. (2017a). Avance. Resumen situación empresas de economía social y sus trabajadores inscritas en la seguridad social. Madrid: Subdirección General de la Economía General de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas. Recuperado de: http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/SociedadesAltaSSocial/2017/3TRIM/AVANCE_TOTAL.pdf
- MESS. (2017b). Guía Laboral: El Trabajo por Cuenta Propia o Autónomo y el Trabajo Asociado. Recuperado de: http://www.empleo.gob.es/es/Guia/texto/guia_2/contenidos/guia_2_7_1.htm
- Monzón, J. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 56, 9–24.
- Monzón, J., y Chaves, R. (2008). The European social economy: Concept and dimensions of the third sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3–4), 549–577. <http://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2008.00370.x>



- Monzón, J., y Chaves, R. (2012). *The Social Economy in the European Union*. Retrieved from <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-en-c.pdf>
- Moulaert, F., y Ailenei, O. (2005). Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present. *Urban Studies*, 42(11), 2037–2053.
- Puig, N., García, O., y López, C. (1999). Sports clubs in Spain. In Heinemann, K. (Ed.). *Sports clubs in various European Countries*. New York: Schattauer.

