

Tamaño y evolución económica de los clubes de baloncesto

S.A.D. después de la crisis económica de 2008

Size and economic development of basketball clubs

SAD after the economic crisis of 2008

Tamanho e evolução económica dos clubes de basquete

S.A.D. após a crise econômica de 2008

Grimaldi Puyana, M.^{1*} y Sánchez Oliver, A.J.²

1 Departamento de Educación Física y Deporte. Universidad de Sevilla, España
2 Departamento de Deporte e Informática. Universidad de Pablo de Olavide, Sevilla, España

Resumen: El tamaño y estructura son variables determinantes para la supervivencia y evolución de las organizaciones deportivas, ayudan a mejorar su capacidad de producción, comercialización y autofinanciación en tiempos de crisis económica. Por este motivo, el objetivo del presente estudio fue conocer la evolución de las variables económicas que afectan al tamaño de los clubes de Baloncesto clasificados como Sociedad Anónima Deportiva. Para ello, se recogió la información de la base de datos SABI, por la que pudimos acceder a los datos financieros y contables de un total de 18 equipos de la ACB bajo el código CNAE 9312. De estos, excluimos a los clubes que no estaban inscritos como Sociedad Anónima Deportiva o que presentaron sus cuentas incompletas durante los años 2008 al 2014, o bien no tuviesen actividad durante los años indicados. Con los datos seleccionados se realizó un análisis descriptivo de las variables dependientes: total de activo, número de empleados e ingresos por explotación y se presentaron las medias para cada uno de los ejercicios disponibles (2007-2014). Como conclusión, podemos afirmar que la crisis económica no ha sido un factor que modifique el tamaño de los clubes de baloncesto SAD, obteniendo valores similares después de la crisis en total de activos y número de empleados, por el contrario viendo reducidos los ingresos por explotación.

Palabras Claves: Gestión, Economía, Organizaciones Deportivas, Tamaño.

Abstract: The size and structure are crucial for the survival and evolution of sports organizations variables, help improve production capacity, marketing and self-funding in times of economic crisis. Therefore, the objective of this study was to determine the evolution of the economic variables that affect the size of basketball clubs classified as Sociedad Anonima Deportiva. To do this, information from the SABI database, why could access financial and accounting data of a total of 18 teams in the ACB under code NCEA 9312. Of these was collected, we exclude the clubs that were not registered as Sociedad Anonima Deportiva or who submitted incomplete accounts for

the years 2008 to 2014, or they had no activity during the years indicated. total assets, number of employees and revenue per farm and average for each of the exercises available (2007-2014) were presented: with the selected data a descriptive analysis of the dependent variables was performed. In conclusion, we can say that the economic crisis has not been a factor resize basketball clubs SAD, obtaining similar values after the crisis in total assets and number of employees, instead seeing reduced revenue per farm.

Keywords: Management, Economics, Sports Organizations, Size.

Resumo: O tamanho ea estrutura são cruciais para a sobrevivência e evolução das variáveis das organizações desportivas, ajudar a melhorar a capacidade de produção, marketing e autofinanciamento em tempos de crise económica. Portanto, o objetivo deste estudo foi determinar a evolução das variáveis económicas que afetam o tamanho dos clubes de basquete classificados como Sociedade Anónima Desportiva. Para fazer isso, as informações do banco de dados SABI, por que poderiam acessar dados financeiros e contábeis de um total de 18 equipes na ACB sob o código CNAE 9312. Destes foi recolhido, excluimos os clubes que não eram registado como Sociedade Anónima Desportiva ou que tenha apresentado contas incompletas para os anos de 2008 a 2014, ou tinham nenhuma atividade durante os anos indicados. ativos totais, número de empregados e as receitas por exploração e média para cada um dos exercícios disponíveis (2007-2014) foram apresentadas: com os dados selecionados a análise descritiva das variáveis dependentes foi realizada. Em conclusão, podemos dizer que a crise económica não tem sido um basquetebol fator de redimensionamento clubes SAD, a obtenção de valores semelhantes após a crise em ativos totais e número de empregados, em vez de ver reduzida a receita por exploração.

Palavras-chave: Gestão, Economia, Esportes Organizações, Size.

Introducción

Los cambios estructurales en la figura jurídica de las entidades deportivas han sido motivados por el aumento del volumen de negocio que ha generado la industria del depor-

te (Gerardo, 2006). Inicialmente desde el Consejo Superior de Deportes (CSD), surge la necesidad de generar sinergia entre organizaciones deportivas público-privadas para el desarrollo, promoción y fomento de actividades físico deportivas, de ahí derivó el modelo adoptado por el baloncesto español. Siendo una estructura idéntica a la de régimen

Dirección para correspondencia [Correspondence address]: Moisés Grimaldi Puyana. C/ Pirotécnica, s/n, 41013, Sevilla (España). E-mail: mgrimaldi@us.es

general de asociaciones, sin diferencias entre el deporte profesional y el resto de práctica deportiva sin tener claro la responsabilidad jurídica de estas organizaciones (Martínez-Lemos, 2015; Varea, 1999).

Todo ello, motivó que a finales del siglo pasado y según la recomendación de la Ley del deporte de 1990, Real Decreto 1251/1999 de 16 de Julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas, modificado parcialmente por el Real Decreto 1412/2001 de 14 de diciembre y el Real Decreto 1084/1991, la comisión mixta, a efectos de coordinar y supervisar el proceso, e instó a la transformación de clubes en Sociedades Anónimas Deportivas (SAD), no solo para reducir la deuda existente, sino con el fin de establecer un modelo de responsabilidad jurídica y económica que estableciera un control administrativo y contable (Cazorla, 1990; García, 1996; Masiá, 2011). En definitiva, se pretendía una conversión entendiendo las SAD como organizaciones con forma jurídica de carácter mercantil pero de responsabilidad limitada (Santacruz, 2008).

No obstante, el modelo de SAD trajo innumerables críticas, Delgado-Truyol (2014) sostiene que la conversión de los clubes deportivos ha sido auténtico fracaso. Por un lado **económico**, dado que no ha conseguido mayor control y la racionalización de las cuentas, obteniendo financiación por vías internacionales o a través de ayudas públicas de dudosa legalidad (Cañizares y Triviño, 2015; González-Serrano, 2013). Por otro lado **social**; los clubes representan sentimientos a un elevado número de ciudadanos de una provincia o una gran comunidad de personas (Llopis, 2016), sin embargo la permisividad de estos colectivos no condena la mala gestión, quiebra o propietarios y gestores deportivos derrochadores, especuladores que en ocasiones están condenados por delitos (Hase, 2015; Sheth y Babiak, 2010).

En la misma línea, Valentín-Pastrana señala (2015) que el fracaso de las SAD es multifactorial, a veces por la falta de control o el poder que ejercen sobre las administraciones públicas, otras por falta de transparencia o la pasividad del legislador en el ámbito deportivo. Pero a pesar de las críticas, la mayor parte de los clubes de baloncesto se transformaron a SAD (López-Martínez y Fernández-Fernández, 2015), participando en competiciones oficiales de carácter profesional nacional de la Asociación de Clubes de Baloncesto (ACB), además siguiendo las normas del Plan General de Contabilidad (Martínez-Lemos, 2015).

Sin embargo, tal como señalan García y Llopis (2014) en su artículo *“el presunto milagro del deporte Español en tiempos de crisis: mito o realidad”*, la crisis no ha sido un factor determinante para la consecución de éxitos deportivos a nivel internacional, a pesar de la reducción presupuestaria de 2008, llevando alcanzar en equipos de la ACB cifras negativas hasta de 13 millones de euros según el CSD (2014). Por otro lado, si analizamos el modelo estructural de las SAD, Cazorla ana-

liza (2013) la influencia de la crisis económica-financiera en SAD, y afirma que no existe una relación entre estructura SAD y efecto de la crisis económica-financiera.

Independiente del factor estructural adoptado por los clubes de la ACB, cabe señalar el consenso actual sobre la dimensión de supervivencia en las organizaciones deportivas (Amis y Slack, 1996; Donaldson, 2001; Edelhauser, Ionica, y Lupu, 2011; Fernández y Cordón, 2002; Glock y Broens, 2013; Grimaldi-Puyana, García-Fernández, Gómez-Chacón, y Bravo, 2016; Marín-Idágarra y Cuartas-Marín, 2014; Princely, 2007; Wang, 2009). En definitiva, el tamaño se considera uno de los factores de gran influencia en la rentabilidad económica, y de gran trascendencia en el diseño de la estructura organizativa (Rodríguez, 2007).

Fernández afirma (2015) que las organizaciones españolas son más pequeñas que la de países de nuestro entorno y esto las hace menos competitivas, y en España la consecuencia de la crisis de 2008 ha hecho que las organizaciones empresariales reduzcan su tamaño (Huertas y Salas, 2014), por tanto han visto reducida su capacidad de autofinanciación, comercialización, productividad y capacidad de innovación e internalización. Sobre todo en la relación tamaño y el análisis de rentabilidad y competitividad en organizaciones deportivas en entornos adversos (Acedo, Ayala, y Rodríguez, 2003; Ayala-Calvo y Navarrete, 2004; Huerta, Contreras, y Navas, 2010), ventas y facturación (Gómez, Martí, y Opazo, 2007). Sin embargo, la mayor parte de las organizaciones deportivas españolas son de reducido tamaño, concretamente el 59,5% son microempresas, 35,9% pequeñas, 2,8% medianas y 1,8% grandes empresas (Arbizu-Echávarri, 2008; Grimaldi-Puyana y Ferrer-Cano, in press; Ortín, 2010)

Dado que la mayor parte de los clubes de baloncesto se han transformado a SAD, cabe preguntar, *¿esta conversión ha ayudado a afrontar bien la situación económica de los clubes de baloncesto después de la crisis?, ¿ha afectado dicha transformación a la dimensión y tamaño de los clubes?*. Por este motivo, el objetivo del presente estudio fue evaluar la evolución y el efecto de la crisis económica las variables: Total de Activos (TA), Ingresos por Explotación (IE) y Número de Empleados (NE) de los Clubes de Baloncesto Sociedad Anónima Deportiva (CBSAD), y analizar el efecto sobre el tamaño según las indicaciones de la Directiva Europea 78/660/CEE sobre la dimensión de las organizaciones empresariales.

Método

La población objeto de estudio estuvo integrada por los equipos de la liga ACB, registrados en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) bajo el código 9312. La información se obtuvo de la base de datos SABI, por la que pudimos acceder a los datos financieros y contables depositados en los registros mercantiles autonómicos. Para el análisis

de la dimensión se siguió la recomendación de la Comisión Europea 2003/303/EC, y del análisis las variables: IE, TA y NE, que nos permite clasificar según tamaño (grande, mediana, pequeña y microempresa). Para ser clasificadas por tamaño estas deben cumplir dos de las tres variables indicadas (Tabla 1).

Tabla 1. Criterios de distribución de tamaño de empresas según directiva de CEE.

| 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 |
| NE | ≤ 10 | ≤ 50 | ≤ 250 | > 250 |

Tabla extraída de los autores Grimaldi-Puyana, Ferrer-Cano, Bravo y del Pozo (2015). Datos expresados en euros para TA: Total de activos; IE; Ingresos por explotación. NE: Número de Empleados.

Finalmente, de un total de 18 equipos de la ACB bajo el código CNAE indicado, excluimos a los clubes que no estaban inscritos como SAD o que presentaron sus cuentas incompletas durante los años 2008 al 2014, o bien no tuviesen actividad durante los años indicados. Finalmente la muestra

estuvo compuesta por 9 CBSAD (CAI Zaragoza, CB Málaga, C.B. Sevilla, Saski-Baskonia SAD, CB Gran Canarias Claret SAD, Basquet Manresa, C. Joventud Badalona, C.B. Murcia, Valencia Basket y Baloncesto Fuenlabrada). Para el análisis estadístico se utilizó el programa SPSS versión 21, se realizó un análisis descriptivo de las variables dependientes: TA, NE e IE y se presentaron las medias para cada uno de los ejercicios disponibles (2007-2014).

Resultados

Tras los hallazgos encontrados en el presente estudio, podemos observar que los CBSAD después de la crisis de 2008 mantienen su tamaño de gran empresa. Además, si analizamos (Tabla 2) la evolución del TA, IE y NE en valores medios y dimensión de los CBSAD durante los años 2007-2014. En primer lugar, se puede observar un incremento de la variable TA después del año 2007 (5.369.949,4 euros) al 2011 (8.146.426,76 euros) es de un 34,1%. A partir del año 2011, se reduce el TA de los CBSAD. Si comparamos el TA de 2011 con el año 2014, podemos observar una reducción del TA de un -7,2%. Sin embargo, a pesar de la reducción del TA después de 2011, los clubes de baloncesto obtienen valores medios por encima a los obtenidos en 2007.

Tabla 2. Evolución Total de activos, Ingresos por Explotación y Número de empleados (2007-2014).

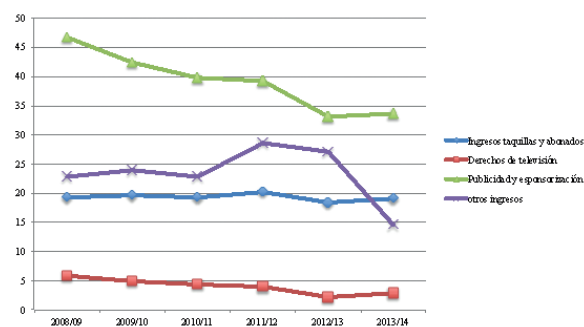
| Años | TA (\bar{x}) | dif (%) | Dm | IE (\bar{x}) | dif (%) | Dm | NE(\bar{x}) | dif (%) | Dm |
|------|------------------|---------|----|------------------|---------|----|-----------------|---------|----|
| 2014 | 7.557.264,15 | 2,3 | GR | 3.997.287,02 | -3,0 | GR | 36,2 | 2,3 | PQ |
| 2013 | 7.385.605,01 | -1,7 | GR | 4.120.080,29 | -6,5 | GR | 36,4 | -1,7 | PQ |
| 2012 | 7.511.604,57 | -7,8 | GR | 4.405.567,97 | -9,1 | GR | 37,7 | -7,8 | PQ |
| 2011 | 8.146.426,76 | -2,6 | GR | 4.846.779,30 | 1,2 | GR | 35,6 | -2,6 | PQ |
| 2010 | 8.361.455,81 | -1,0 | GR | 4.789.754,10 | -22,5 | GR | 37,1 | -1,0 | PQ |
| 2009 | 8.449.668,70 | 12,7 | GR | 6.179.889,59 | 5,5 | GR | 33,1 | 12,7 | PQ |
| 2008 | 7.498.286,20 | 39,6 | GR | 5.860.183,54 | 15,8 | GR | 31,2 | 39,6 | PQ |
| 2007 | 5.369.949,46 | - | GR | 5.061.787,34 | - | GR | 31,3 | - | PQ |

Valores expresados en euros, \bar{x} :medias; TA: Total de Activos; IE: Ingresos por explotación; NE: número de empleados; Dm: dimensión o tamaño (GR: grande; M: mediana; PQ: pequeña); dif: diferencia expresados en porcentajes.

En segundo lugar, al analizar los datos de IE, se produce un incremento de un 18,1% durante los dos años siguientes al 2007 (5.061.787,3 euros) a 2009 (6.179.889,59 euros), y es a partir de 2010 se observa una reducción de un -54,6% en los valores medios al comparar los valores medios de 2010 con

los de 2014. Los datos encontrados coinciden con el informe de ingresos propios de la actividad (IE) de los clubes de balance situación económico-financiero del baloncesto español 1999-2014 realizados por el CSD (Figura 1).

Figura 1. Evolución balance situación económico-financiero del baloncesto Español 1999-2014 del CSD.



Datos expresados en temporadas en el eje de coordenadas X; y millones de euros en el eje de coordenadas Y

Podemos observar como la cifra de ingresos ordinarios por taquillas y abonados durante los 6 años posteriores a la crisis se ha mantenido constante, aumentando ligeramente en la temporada 2013/14 respecto a la 2012/13. Mientras que los de derechos de televisión, se produce una reducción en los ingresos medios al comparar el 2008/09 con la temporada 2013/14. También se ven reducidos los ingresos en publicidad y patrocinación en 13 millones de euros desde la temporada 2008/09 a 2012/13, y al igual que taquillas y abonados registran un ligero aumento en la temporada 2013/14 de 1,7 millones de euros. Por último, el apartado otros ingresos se produce una caída importante del 50%, según el citado informe motivado por la falta de ingresos financieros, y esto sin incluir datos no recogidos de clubes que están en concurso desde 2012.

Respecto al NE volviendo a la Tabla 2, podemos comprobar una evolución positiva de la contratación media de los CBSAD, comprendiendo el rango en los valores medios de 31,3 empleados en el año 2007 a 37,7 en 2011, siendo superior los valores medios en la contratación de empleados a partir del año 2008. Por último podemos constatar que el tamaño no es una variable que se ve afectado en las dimensiones TA, IE y NE en los CBSAD.

Conclusiones y discusión

Analizada la literatura especializada, podemos constatar que no existen estudios que analicen la evolución del TA, IE y NE de los CBSAD después de la crisis económica, con el fin de evaluar su tamaño (Grimaldi-Puyana y Ferrer-Cano, in press). De igual forma, podemos afirmar que las variables de estudio no han producido ningún cambio en el tamaño de los CBSAD después de la crisis. Por ello, consideramos que la crisis económica no ha tenido un efecto negativo en el tamaño de los CBSAD siguiendo las indicaciones de directiva de la comisión europea. Afirmaciones contrarias a las estrategias de “downsizing”, que consisten principalmente en la reduc-

ción del empleo en las organizaciones ante entornos adversos (Burke y Cooper, 2000; Wang-Bae, 2003).

Los resultados obtenidos en esta investigación apoyan la tendencia positiva en la contratación media de empleados en los CBSAD. Sin embargo, el Instituto Nacional de Estadística (INE) manifiesta todo lo contrario, explicando la intensidad de la crisis económica como factor determinante en la destrucción de miles de puestos de trabajo en el mercado español. Desde el año 2008 se notificaron 2 millones de contratos menos respecto al año anterior, superándose esta cifra en el año 2009 en torno a los 2,6 millones (Taifa, 2012). De igual modo, el informe del círculo de empresarios (2014) afirma que el tamaño medio empresarial se ha visto ligeramente reducido en España durante el período comprendido entre 2008-2014, como consecuencia de la reducción del número de empleados.

Asimismo los valores relativos a los IE se ven reducidos en sus valores medios en los años analizados. Este hecho mantiene una fuerte consonancia con los datos mostrados mediante el balance de situación económico-financiero (MECD, 2014), que afirman que en el período comprendido entre 2008 y 2014 los clubes de baloncesto habían registrado unas pérdidas en torno a 75 millones de euros debido a la reducción de ingresos equiparándose a valores de ingreso de la temporada 1999-2000. Por el contrario los valores medios de TA, se ven reducidos ligeramente, aunque siempre con valores medios superiores a los años anteriores a 2007.

Es cierto que este artículo realiza una descripción de la evolución del TA, IE y NE de variables financieras que determinan el tamaño de empresas, y a pesar de los hallazgos encontrados, este estudio presenta limitaciones. Aunque se describe la evolución IE, y se ha descrito la relación de ingresos existentes medios de CBSAD según la asistencia de público a los partidos locales en su conjunto, hubiera sido preferible haber estudiado la correlación existente entre variables, además de la relación entre la inversión destinada por cada CBSAD a fichajes, o incluso el efecto de la variable clasificación durante el desarrollo de la competición.

Aplicación práctica

Dado que el tamaño empresarial es un factor determinante en la supervivencia en tiempos de crisis (Benito y Platero, 2012) y, por tanto, de gran interés para la comunidad científica (Huertas, Contreras, Almodóvar y Navas, 2010), los hallazgos encontrados en el presente estudio sobre la evolución económica que afecta al tamaño de los clubes nos permite cuantificar el comportamiento de los agentes económicos ante entornos adversos.

Además, el análisis de la evolución de variables descritas nos permite comprender la tendencia en el tiempo, debido a que datos aislados no aportarían demasiada información.

Nuestros resultados podrían servir como un buen indicador de gestión económica que ayude a realizar comparaciones

entre CBSAD de otras regiones o países en futuras crisis económicas.

Referencias

1. Acedo, M.A., Ayala, C., y 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.
2. Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (1999). Decreto No. 1251-1999. Real Decreto sobre Sociedades Anónimas Deportivas. Publicado en el Boletín Oficial del Estado No.170, del 17 de Julio de 1999. España
3. Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (2001). Decreto No. 1412-2001. Real Decreto de modificación del Real Decreto 1251/1999, sobre Sociedades Anónimas Deportivas. Publicado en el Boletín Oficial del Estado No.13, del 13 de Enero de 2002. España.
4. Amis, J., y Slack. T. (1996). The size-structure relationship in voluntary sport organization. *Journal of Sport Management*, 10(1), 78-86.
5. Arbizu-Echávarri, J. (2008). *Familia profesional de actividades físicas y deportivas*. Madrid: Instituto Nacional de Cualificaciones.
6. Ayala, J. C., y 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.
7. Benito, S., y Platero, M. (2012). Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la información, la experiencia y la innovación. *REVESCO Revista de estudios Cooperativos*, 18(108), 7-38.
8. Burke, R., y Cooper, C. (2000). *The Organization in Crisis: Downsizing, Restructuring, and Privatization*. Oxford: Blackwell.
9. Cañizares-Rivas, E., y Triviño, J.L. (2015). Algunos problemas jurídicos, sociales y económicos de la propiedad de terceros (TPO) en fútbol. *Revista Aranzadi de derecho deportivo y entretenimiento*, (48), 1-21.
10. Cazorla L. (7 de noviembre de 2013). "SAD y crisis financiera del deporte profesional: ¿solución o problema?" [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://luiscazorla.com/2013/11/sad-y-crisis-financiera-del-deporte-profesional-solucion-o-problema/>
11. Cazorla, L.M. (1990). *Las Sociedades anónimas deportivas*. Madrid: Ciencias Sociales, D.L.
12. Donaldson, L. (2001). *The Contingency Theory of Organizations*. London: Sage Publications.
13. Edelhauser, E., Ionica, A., y Lupu, L. (2011). Interactions Between Organizational Size and Some it Factors in the Context of ERP Success Assessment: An Exploratory Investigation. *Annals of the University of Petrosani Economic*, 11(2), 93-100.
14. Fernández, A., y Cordon, E. (2002). Tamaño, Estructura e Innovación Organizacional. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 103-120.
15. 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
16. García, B., y Llopis, R. (Septiembre, 2014). El presunto milagro del deporte Español en tiempos de crisis: mito o realidad. Comunicación presentada en el VIII congreso internacional de la Asociación Española de Investigación Aplicada al deporte, Loughborough.
17. García, I. (1996). *Las Sociedades anónimas deportivas y la responsabilidad de sus administradores: algunas alternativas a su régimen jurídico*. Madrid: Marcial Pons.
18. Glock, C., y Broens, M. (2013). Size and Structure in the Purchasing Function: Evidence From German Municipalities. *Journal of Public Procurement*, 13(1), 1-38.
19. Gómez, S., Martí, C., y Opazo, M. (2007). Características estructurales de las organizaciones deportivas. *IESE Business School*, CSBM, Documento de Investigación DI-704, 1-24.
20. Grimaldi-Puyana, García-Fernández, J. Gómez-Chacón, R., y Bravo, G. (2016). Impacto de la crisis económica en la rentabilidad económica de las empresas de gestión de instalaciones deportivas de ocio según tamaño, un estudio empírico. *Revista de Psicología del deporte*, 25(1), 51-54.
21. Grimaldi-Puyana, M., Ferrer-Cano, P., Bravo, G., y Del Pozo Cruz. (2015). *Efecto de la crisis en las Organizaciones de Gestión de Instalaciones Deportivas según su tamaño*. En Díaz-Suarez, A. y Ibáñez-Pérez, R. (Eds.), la importancia del impacto económico del deporte en la sociedad actual (pp.155-159). Murcia: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia.
22. Grimaldi-Puyana, M., y Ferrer-Cano, P. (In press). Dimensión y Perfil de las Organizaciones de Gestión de Instalaciones y Deportiva. *Apunts*.
23. Hase, T. (25 de mayo de 2015). Tarjeta Roja. El Periódico de Economía. Recuperado de <http://www.elperiodico.com/es/noticias/economia/tarjeta-roja-4218855>
24. Huerta, P., Contreras, S. Almodóvar, J., y Navas, J. (2010). Influencia del tamaño empresarial sobre los resultados: un estudio comparativo entre empresas chilenas y españolas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 15(50), 207-230.
25. Huertas, E., y Salas, D. (2014). La legitimidad de empresas y empresarios en España: una perspectiva comparada. *Centro Cívico Opinión*, (14)17-47.
26. Princely, I. (2007). Interactions Between Organizational Size, Culture, and Structure and some it Factors in the Context of ERP Success Assessment: An Exploratory Investigation. *Journal of Computer Information Systems*, 47(4), 28-44.
27. Ley No.10. Del deporte. Publicada en el *Boletín Oficial del Estado* No. 249, del 17 de Octubre de 1990. España.
28. Llopis, R. (2006). Clubes y selecciones nacionales de fútbol, La dimensión etnoterritorial del fútbol español. *Revista internacional de Sociología*, 64 (45)37-66.
29. López-Martínez, R., y Fernández-Fernández J.L. (2015). Responsabilidad social corporativa y buen gobierno de los clubes de fútbol españoles. *Univias Business Review*, (46), 39-54.
30. Marín-Idárraga, D., y Cuartas-Marín, J. (2014). Teorías del Análisis y Diseño Organizacional: Una Revisión a los Postulados Contingentes y de la Co-Alineación Estratégica. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión XXII*, 22(1), 153-168.
31. Martínez-Lemos, R. I. (2015). Sociedades anónimas deportivas de la liga de fútbol profesional en España: un análisis empresarial descriptivo. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, 6(408), 39-55.
32. Masiá, V. (2 de Abril de 2011). Historias del Fútbol, Sociedades Anónimas Deportivas: Luces y sombras [Mensajes de un Blog]. Recuperado de <http://lafutbolteca.com/sociedades-anonimas-deportivas-luces-y-sombras/>
33. MECD, Consejo Superior de Deportes (2015). Balance de la situación económica-Financiera del baloncesto español 1999/2014. Recuperado de http://www.csd.gob.es/csd/estaticos/noticias/BALANCE_SITUACION_BALONCESTO_ESPANOL_1999-2014.pdf
34. Molina, Gerardo (2006). Administración y Derecho Deportivo. Documento de Trabajo N° 147, Universidad de Belgrano. Disponible en la red: http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/147_molina.pdf
35. Ortín, J. (2010). Radiografía del sector privado de las instalaciones deportivas en España. *Instalaciones Deportivas XXI*, (166), 24-27.

36. Rodríguez, E. (2006). Los grandes desafíos de los concesionarios de automóviles. Un estudio empírico. *Boletín Económico de ICE*, (2870), 31-42.
37. Santacruz, D. (2008). *La Sociedad Anónima Deportiva*. Madrid: DAPP Publicaciones Jurídicas.
38. Sheth, M., y Babiak, K. M. (2010). Beyond the game: perception and practices of Corporate Social Responsibility in the Professional Sports Industry. *Journal of Business Ethics*, 91(3), 433-450.
39. Taifa. (7 de noviembre de 2012). El efecto de la crisis el mercado de trabajo [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://informes.seminaritaifa.org/el-efecto-de-la-crisis-en-el-mercado-de-trabajo/>
40. Unión Europea. Recomendación de la Comisión, del 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Unión Europea, L124, 20 de mayo de 2003, pp. 36-38.
41. Valentín-Pastrana, R. (2015). Entidades deportivas, fiscalidad del fútbol, ayudas estatales y deuda de los clubes. ¿es viable el actual modelo?. *cadernos de direito actual*, (3), 479-497.
42. Varea, M. (1999). *La Administración de la Sociedad anónima deportiva*. Madrid: Civitas Ediciones.
43. Wan-Bae, K. (2003). Economic crisis, downsizing and "layoff survivor's síndrome". *Journal of Contemporary Asia*, 33(4), 449-464.
44. Wang, L. (2009). Ownership, Size, and the Formal Structure of Organizations: Evidence from US Public and Private Firms, 1992-2002. *Industrial and Corporate Change*, 18(4), 595-636.
45. Zapata, G., y Mirabal, A. (2016). Tamaño de la organización e intensidad administrativa: relaciones entre variables. *Gestión y Gerencia*, 10(1), 47-62.