

**ANÁLISIS DE LOS DETERMINANTES DE LA
OFERTA Y LA DEMANDA DE DEPORTE PARA
TODOS**

**Una aproximación desde la Economía del
Deporte a la lógica de la provisión pública en
España, en el marco de la crisis económica**



**VNIVERSITAT
E VALÈNCIA**

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local

**Programa de doctorado en desarrollo local y cooperación
internacional**

Ordenación del territorio y cohesión social

Tesis doctoral de Amadeo Aznar Macías

Director y tutor: Pau Rausell Köster

diciembre de 2021

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Capítulo 1. Introducción.....	13
1.1 Motivación de la tesis	14
1.2 Objetivos de la tesis	21
1.3 Metodología utilizada	23
1.4 Estructura de la tesis.....	26
Capítulo 2. El deporte desde la perspectiva de la economía	33
2.1 La economía del deporte	34
2.2 Definición de deporte y origen del deporte para todos.....	45
2.3 Definición del deporte como bien público. La teoría sobre la provisión eficiente de bienes públicos locales.....	53
2.4 Teoría de clubes en el contexto de la economía del deporte no competitivo. Oferta club vs oferta privada.....	69
2.5 Provisión pública de deporte	79
2.6 Conclusiones del capítulo.....	84
Capítulo 3. La práctica del deporte en el marco del desarrollo económico de España ...	86
3.1 Desarrollo social y popularización de la práctica deportiva en España	87
3.2 Implicaciones económicas del deporte.....	97
3.3 Situación actual y evolución del deporte para todos.....	105
3.4 Conclusiones del capítulo	121
Capítulo 4. Análisis de la demanda deportiva desde la óptica del deporte popular y con fines recreativos.....	124
4.1 La expresión de la demanda deportiva a partir del gasto en deporte popular y los efectos de la crisis de 2008	127

4.2 Efectos de la crisis de 2008 en la demanda deportiva desde la perspectiva del deporte para todos. Impacto de la crisis en la demanda de deporte.....	138
4.3 Un modelo para explicar el comportamiento de la demanda de deporte popular.	145
4.4 Conclusiones del capítulo.....	167
Capítulo 5.- Análisis desde la perspectiva de la oferta pública de deporte. Impacto de la crisis de 2008.....	169
5.1. El estado del bienestar y la evolución del gasto social entre 2002 y 2016.....	170
5.2. Impacto de la crisis en la provisión pública deportiva	180
5.3. Gasto público deportivo en España desde la perspectiva europea. Análisis comparativo	192
5.4 Conclusiones del capítulo.....	215
Capítulo 6. Consideraciones finales, recomendaciones, limitaciones y futuras investigaciones.....	218
6.1 Síntesis de resultados y conclusiones	219
6.2 Recomendaciones para las políticas de provisión pública del deporte	228
6.3 Limitaciones y futuras investigaciones.....	239
BIBLIOGRAFÍA.....	241
Anexo A. Tablas del contraste de hipótesis de la regresión lineal múltiple para el modelo de demanda deportiva.....	256

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución del gasto en el conjunto de bienes, en bienes de primera necesidad, en bienes deportivos y en servicios deportivos desde 2006 hasta 2018. España	137
Tabla 2. Evolución de la frecuencia con la que se practica deporte en España. 1990-2020. % de personas. Base: personas que sí hacen deporte	141
Tabla 3. Porcentaje de personas que pertenece al tipo de organización deportiva indicado. España. 2000-2015	142
Tabla 4. Modo en la que la población hace deporte. Porcentaje de personas. España. 1990-2015	143
Tabla 5. Carácter competitivo o recreativo de la práctica deportiva. Porcentaje de personas. España. 1995-2015	144
Tabla 6. Posesión de licencia federativa entre los practicantes de deporte, 1985-2020. Porcentaje de personas. España	144
Tabla 7. Descripción de variables incluidas en los modelos de regresión	154
Tabla 8. Correlaciones entre las variables incluidas en los modelos de regresión	157
Tabla 9. Correlaciones parciales entre inscripciones a gimnasios e inversiones reales de las administraciones públicas en deporte.....	158
Tabla 10. Correlaciones no paramétricas entre las variables del modelo de regresión	159
Tabla 11. Resumen de modelos de regresión 1 y 2	161
Tabla 12. Análisis de la varianza del modelo 1 y 2	162
Tabla 13. Tabla de coeficientes de los modelos especificados, correlaciones y estadísticos de colinealidad del modelo 1 y 2	163
Tabla 14. Gasto social, España. Millones de euros	172
Tabla 15. Gasto en pensiones, España. Millones de euros	174
Tabla 16. Gasto en sanidad, España. Millones de euros.....	176
Tabla 17. Gasto en Educación, España. Millones de euros	177
Tabla 18. Otros gastos sociales, España. Millones de euros	179

Tabla 19. Objetivos establecidos en el Plan Integral para la Actividad física y el Deporte y su grado de consecución	190
Tabla 20. Valores medios de cada grupo generado en el análisis clúster	202
Tabla 21. Gasto per cápita de los gobiernos europeos en actividades recreativas y deporte. Euros.....	204
Tabla 22. Gasto de los hogares en bienes y servicios deportivos, 2015, en términos de poder adquisitivo estándar (PPS). Clasificación COICOP	207
Tabla 23. Valor de los flujos comerciales (exportación e importación) de manufacturas en la Unión Europea. Millones de dólares. Precios Corrientes. 2020.....	210
Tabla 1 Anexo Resumen de las pruebas de hipótesis del modelo de regresión.....	256

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tasa de variación de la remuneración de los asalariados y del gasto en consumo final de los hogares. España	18
Gráfico 2. Evolución de la práctica deportiva en España desde 1975	91
Gráfico 3. Gasto medio por persona y por familia en equipos para deporte. España. Precios constantes	101
Gráfico 4. Empresas especializadas en la producción deportiva (industria y servicios). España	103
Gráfico 5. Carácter competitivo o recreativo del deporte en España	113
Gráfico 6. Porcentaje de españoles entre 15 y 65 años que practican deporte semanalmente en España	114
Gráfico 7. Porcentaje de personas que realizan deporte en España, según sexo. Año 2020	116
Gráfico 8. Instalaciones deportivas para practicar deporte. 2015.....	117
Gráfico 9. Instalaciones deportivas para practicar deporte. 1980-2010	118
Gráfico 10. Motivos para no hacer deporte.....	119
Gráfico 11. Tasa de variación anual del gasto por hogar según tipo de bienes: total de bienes, bienes de primera necesidad, y bienes deportivos. España.....	129
Gráfico 12. Gasto total en bienes deportivos y afines, y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes.....	130
Gráfico 13. Gasto total en equipos para deporte, acampada y ocio, y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes	131
Gráfico 14. Gasto total en otros bienes deportivos y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes.....	131
Gráfico 15. Gasto medio por persona en bienes deportivos y afines. España. Precios constantes.....	132
Gráfico 16. Gasto medio por persona en equipos deportivos y afines. España. Precios constantes.....	133

Gráfico 17. Gasto medio por persona en otros bienes deportivos. España. Precios constantes.....	134
Gráfico 18. Gasto medio por persona en servicios recreativos y España. Precios constantes.....	134
Gráfico 19. Consumo final de los hogares vs confianza del consumidor. España	139
Gráfico 20. Variación anual de la renta, consumo y ahorro de los hogares (%). España	140
Conjunto gráfico 21. Diagramas de dispersión de las inscripciones a gimnasios y diferentes variables (remuneración salarial, horas trabajadas, inversiones reales de las administraciones públicas y audiencia de diarios deportivos)	155
Gráfico 22. Tasa de variación del gasto social y porcentaje del gasto social sobre el Producto Interior Bruto. España	173
Gráfico 23. Tasa de variación del gasto en pensiones y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España	174
Gráfico 24. Tasa de variación del gasto en sanidad y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España	176
Gráfico 25. Tasa de variación del gasto en educación y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España	178
Gráfico 26. Tasa de variación de otros gastos sociales y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España	179
Gráfico 27. Evolución de la estructura de gasto asociado a la provisión pública deportiva en España. 2006-2015	185
Gráfico 28. Evolución de la estructura de gasto asociado a la provisión pública global en España. 2006-2015.....	185
Gráfico 29. Evolución de los gastos de personal asociados a la oferta pública deportiva y su tasa de variación, y tasa de variación de los gastos de personal en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España.....	186
Gráfico 30. Evolución de los gastos corrientes en bienes y servicios deportivos y su tasa de variación, y tasa de variación de los gastos corrientes en bienes y servicios en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España	187

Gráfico 31. Evolución de las inversiones reales en deporte y su tasa de variación, y tasa de variación de las inversiones reales en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España.....	188
Gráfico 32. Evolución de las transferencias corrientes en deporte y su tasa de variación, y tasa de variación de las transferencias corrientes el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España. 2006-2015.....	189
Gráfico 33. Grado de la calidad percibida en educación, según el ciudadano. Puntuaciones medias	195
Gráfico 34. Grado de la calidad percibida de los servicios sanitarios, según el ciudadano. Puntuaciones medias	196
Gráfico 35. Evolución del gasto social en la Unión Europea (27) y países de referencia, entre 2004 y 2014. En términos de paridad de poder adquisitivo	197
Gráfico 36. Gasto per cápita en protección social en la Unión Europea (27) y países de referencia.....	198
Gráfico 37. Gasto social per cápita en relación a la media de la Unión Europea. En paridad de poder adquisitivo, Unión Europea=100.....	198
Conjunto gráfico 38. Gráficos de dispersión del gasto social per cápita según déficit/superávit sobre el PIB en países de la Unión Europea	200
Gráfico 39. Gasto gubernamental per cápita en la Unión Europea y España en actividades recreativas y deporte. Euros.....	203
Gráfico 40. Gasto gubernamental de España en actividades recreativas y deporte, y tasa de variación. Millones de euros	205
Gráfico 41. Relación entre gasto en servicios deportivos y entretenimiento per cápita y producto interior bruto per cápita, (Unión Europea 27). 2018	208
Gráfico 42. Flujos comerciales internos y externos de artículos deportivos de la Unión Europea. Millones de euros	211
Gráfico 43. Saldo de flujos comerciales del total de manufacturas y de manufacturas deportivas. Unión Europea	211
Gráfico 44. Exportaciones e importaciones de productos deportivos de España (CNAE 323) y balanza comercial. Miles de euros y porcentajes	213
Conjunto de gráficos 1 Anexo. Gráfico para el test de normalidad: gráfico P-P y gráfico de dispersión de los residuos tipificados e inscripciones en gimnasios	257

Gráfico 2 Anexo Histograma de los residuos tipificados	257
Gráfico 3 Anexo. Gráfico de dispersión entre valor pronosticado tipificado de las inscripciones a gimnasios y el residuo tipificado.	258
Conjunto de gráficos 4 Anexo. Correlogramas del test de autocorrelación de los residuos.	258

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Clasificación deportiva en función de la finalidad con la que se practica el deporte.....	48
Figura 2. Países según situación financiera y evolución del gasto social	202

**ANÁLISIS DE LOS DETERMINANTES DE LA OFERTA Y LA
DEMANDA DE DEPORTE PARA TODOS. Una aproximación
desde la Economía del Deporte a la lógica de la provisión
pública en España, en el marco de la crisis económica**

Capítulo 1. Introducción

1.1 Motivación de la tesis

El tema central de esta tesis doctoral es el análisis del impacto de la crisis económica de 2008 en la demanda y oferta del deporte, desde la perspectiva del deporte para todos y bajo el prisma del desarrollo local.

La práctica de deporte por el público en general es importante para el desarrollo de la sociedad desde el punto de vista de la salud, de la integración social de colectivos desfavorecidos y también desde el punto de vista económico, entre otros, tal y como se verá a lo largo de esta tesis. Por este motivo la participación de la Administración pública es importante para favorecer el acceso al deporte de todos los estratos sociales y en igualdad de condiciones.

Por otra parte, el deporte se ha convertido en un aliado del desarrollo local. Desde la década de los setenta del siglo pasado, España ha experimentado un proceso de descentralización administrativa en el que las autonomías y los municipios han ganado protagonismo. La aprobación de la Constitución española en 1978 inicia un periodo en el que los municipios aumentan su autogestión mediante órganos propios. Es cuando los ayuntamientos adquieren plena capacidad para tomar decisiones en diferentes ámbitos de la sociedad, entre los que se encuentra la cultura y el deporte. La Carta Europea de Autonomía Local de 1985 respalda el derecho y la capacidad de las entidades locales a ordenar y gestionar parte de sus asuntos públicos, siempre en el marco de la ley y en beneficio de sus habitantes. A su vez, dicho documento, reconoce el derecho de los ciudadanos a participar en dicha gestión (Consejo de Europa, 1985). Conforme ha avanzado la descentralización administrativa en España, y con la cada vez mayor implicación de movimientos sociales, en la actualidad son muchos los municipios que están incluyendo el deporte como un elemento más del crecimiento y el progreso de su

comunidad. Mediante el deporte, y junto a otras acciones de diferente índole, los ayuntamientos están contribuyendo a una mayor integración social. Dicha oferta deportiva no es la base del desarrollo local en dichos municipios, pero sí un componente más de una estrategia diseñada y ejecutada con el fin de mejorar su cohesión social y desarrollo económico.

La oferta deportiva contribuye a la dinamización económica de algunos territorios, en especial de aquellos que han visto en los recursos naturales un aliado para la organización de actos o eventos deportivos. Otros municipios han llevado a cabo la construcción de pabellones y polideportivos, así como la contratación de trabajadores de diferentes categorías profesionales (personal administrativo, profesionales del deporte, personal de mantenimiento, etc.) para realizar una oferta deportiva dirigida a sus ciudadanos, lo que ha dado mayor protagonismo al deporte para todos en la oferta de servicios públicos. Este aspecto se está dando en muchos municipios de tipo rural que están llevando acciones basadas en el deporte en la naturaleza para aumentar las visitas de personas y reducir la estacionalidad turística. Sirva como ejemplo las competiciones de escalada, las carreras de montaña o *trail running*, entre otros.

Desde la perspectiva indicada, se justifica la participación de la Administración local como un ofertante más de deporte, pese a que en ocasiones esta participación pueda generar desequilibrios con la oferta privada llevada a cabo por clubes y/o empresas.

La provisión pública de bienes deportivos es especialmente importante en entornos locales en los que la oferta privada es reducida, si no nula. Muchas Administraciones locales, conscientes de ello, han incorporado el deporte dentro de sus agendas culturales y de entretenimiento, no solo para atender a la demanda del propio municipio, sino también como estrategia de posicionamiento frente a otros municipios.

En España, con el paso de las décadas, han aumentado de manera sustancial las competencias asumidas por las Administraciones locales en materia de deporte. Tal y como se establece en el artículo 25, punto 2, letra I de la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local (Ley 7/1985, de 2 de abril), la promoción del deporte y la puesta a disposición de instalaciones deportivas a los ciudadanos y de actividades de ocupación del tiempo libre son servicios que las entidades locales deben asumir.

Como consecuencia del elevado protagonismo de las Administraciones locales en la provisión de servicios deportivos, en determinados periodos del ciclo económico el gasto público generado no llega a ser cubierto con los recursos financieros disponibles, lo que aumenta el déficit hasta niveles excesivos (Planta y Rodríguez, 2011). Esto se da especialmente durante periodos de crisis económicas.

El contenido de esta tesis se contextualiza en un periodo que abarca la crisis económica de 2008 y la posterior etapa de recuperación económica. La crisis económica amenazó a los servicios públicos debido a las tensiones provocadas por los obligados ajustes del gasto público y la sostenibilidad económico-financiera de las administraciones públicas (Pérez-García et al., 2015).

En concreto, durante la crisis económica de 2008 el nivel de deuda de las entidades locales se incrementó de manera sustancial hasta alcanzar los cuarenta y cuatro mil millones de euros (Banco de España, 2021). Este incremento provocó un déficit excesivo que afectó a la calidad de los servicios públicos prestados por las Administraciones locales, y por tanto a los principios que respaldan el deporte para todos (Muñiz y Zafra, 2009).

Hay que destacar que la naturaleza y la profundidad de la crisis económica de 2008 no tuvo antecedentes en España, por lo que no existe un contexto de referencia con el cual llevar a cabo comparaciones. Y en lo que no hay lugar a dudas es en el impacto que tuvo esta crisis en la prestación de servicios públicos.

Ese impacto negativo se produjo por la imposición de aplicar políticas de austeridad presupuestaria y establecer limitaciones de déficit público por parte de entidades supranacionales. Esto dio lugar a una reducción importante en el gasto destinado a la prestación de servicios sociales y otros servicios públicos vía inversiones, transferencias, etc. (Gómez y Buendía, 2014). Pero concretamente ¿cómo repercutieron dichas restricciones presupuestarias de las entidades locales en la provisión de servicios deportivos en el contexto del deporte para todos? Esta es una de las cuestiones que pretende responder esta tesis doctoral.

La crisis económica del año 2008 también tuvo un efecto directo sobre la capacidad de gasto de las familias. La destrucción de empleos y el incremento de la desocupación fue acompañada de la disminución de las rentas laborales de los consumidores, y por tanto de su capacidad de gasto.

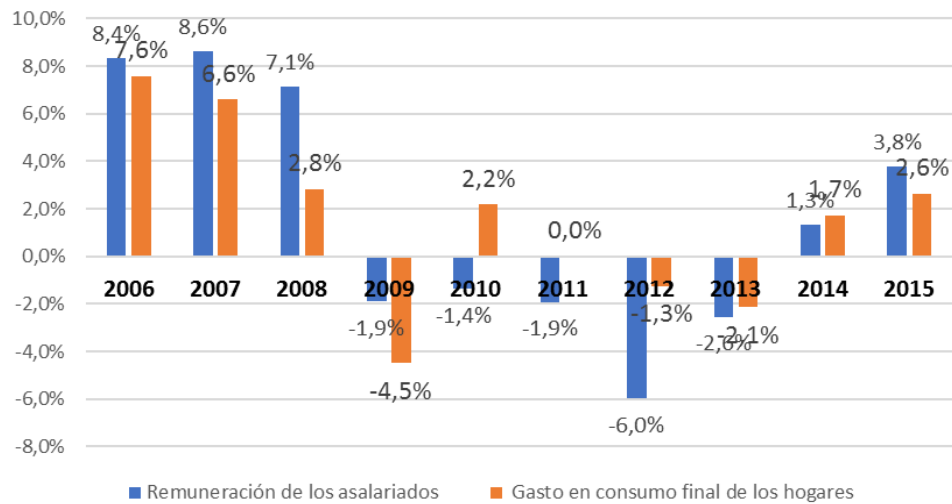
El incremento del desempleo redujo de manera sustancial la remuneración de los asalariados, que pasó de crecer a un ritmo del 8,6% anual en el año 2007 a disminuir un 6,0% en el año 2012 (INE, 2019).

La evolución del Producto Interior Bruto quedó condicionada por la contracción del consumo, tanto por parte de las Administraciones públicas, que aplicaron políticas de austeridad del gasto para cumplir con los objetivos de déficit impuestos por la Unión Europea, como por parte de las familias.

En lo que al consumo final de los hogares se refiere, esta variable pasó de crecer a un ritmo anual del 7,6% en el año 2006 a retroceder un 1,3% en el año 2012 (gráfico 1) (INE, 2019).

Tras la crisis económica, el consumo final de los hogares se recuperó, aunque a un ritmo lento. En los años 2014 y 2015 el consumo creció un 2,1% y un 1,7% respectivamente debido al aumento de la remuneración de los asalariados, que lo hizo a un ritmo del 1,3% y del 3,8% en ambos años (INE, 2019).

Gráfico 1. Tasa de variación de la remuneración de los asalariados y del gasto en consumo final de los hogares. España



Fuente: Contabilidad Nacional. INE

La disminución de la renta disponible familiar dio lugar a una redistribución de las partidas de gasto en las economías domésticas, las cuales durante los años de la crisis económica, priorizaron el gasto hacia los bienes de primera necesidad, tanto alimentarios como no alimentarios (vivienda, energía, transporte, etc.).

Dentro de las partidas de gasto, las que experimentaron un mayor retroceso fueron las relacionadas con la compra de bienes para el equipamiento del hogar (muebles, lámparas, textil hogar, decoración, etc.) debido al estancamiento del sector de la construcción, y también las partidas relacionadas con las actividades de ocio, tecnología y tiempo libre (Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunitat Valenciana, 2016).

Por otra parte, el elevado endeudamiento de las familias fue uno de los elementos que encrudeció la crisis financiera de 2008. Además, la contracción del mercado de trabajo y el incremento del paro provocó una reducción importante de la renta de los hogares, que entre el año 2008 y 2013 se redujo un 5,3%, el equivalente a

35.888 millones de euros (Instituto Nacional de Estadística, 2019). Debido a la disminución de la renta, la demanda de bienes y servicios se vio afectada en términos globales, pero ¿en qué medida la demanda de servicios deportivos se vio afectada?, y en todo caso, ¿la oferta pública de servicios deportivos contribuyó a amortiguar la disminución de la demanda deportiva de los ciudadanos? En esta tesis se dará respuesta también a estas preguntas.

Con el propósito de fomentar la práctica del deporte en el conjunto de la población, el Consejo Superior de Deportes, en colaboración con las comunidades autónomas, las entidades locales y universidades han elaborado el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte 2010-2020. Este Plan contiene un conjunto de propuestas dirigidas a diferentes colectivos (el público en general, la población en edad escolar y universitaria, personas con discapacidad, entre otros).

Las acciones que configuran el plan indicado se rigen por cuatro principios fundamentales. El primero es considerar el deporte como actividad fundamental para la salud, basado en la evidencia científica de los beneficios de la actividad física y su impacto positivo en la salud (Vehmas, 2012). El segundo se centra en el deporte como factor fundamental para la educación de las personas, especialmente durante el periodo educativo de entre los 6 y los 16 años, durante el que se inculcan principios de igualdad entre las personas y se general valores y hábitos de desarrollo personal (Tascón, López y Miguez, 2020). El tercero se basa en el principio de igualdad entre hombres y mujeres, no solo en la práctica del deporte, sino también en su participación en las organizaciones deportivas, en su gestión, así como en otros ámbitos del deporte (Santos, Grau y Muñoz, 2021). El cuarto principio se fundamenta en el deporte como cohesionador social y territorial, por su contribución a la integración de las personas en la sociedad y por su contribución al desarrollo económico de un territorio (Ferrando, Barata, Otero, Goig y Soler, 2017).

El Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte estableció un conjunto de objetivos a alcanzar en el umbral temporal comprendido entre 2010 y 2020. Algunos de estos objetivos están relacionados con el deporte para todos y serán tenidos en esta tesis doctoral de cara a determinar si han sido alcanzados total o parcialmente.

Las anteriores premisas justifican y hacen necesaria la participación de las Administraciones públicas en la provisión de servicios públicos, tanto por los beneficios que genera deporte a nivel individual como a nivel colectivo.

Por otra parte, y como se ha indicado, la participación de la Administración pública en un mercado como el deportivo, en el que actúan operadores privados, puede dar lugar distorsiones en la situación de equilibrio del mercado y reducir la utilidad de los demandantes y/o de los oferentes privados, ya que puede provocar externalidades negativas que podrían reducir la situación de bienestar. La apertura de nuevos polideportivos municipales podría provocar el cierre de gimnasios privados y escuelas deportivas, al no poder competir con la oferta pública deportiva.

De lo anterior se desprende la existencia de dos problemas que surgen de la provisión pública de servicios deportivos: por un lado, la pérdida en la calidad de los servicios deportivos prestados por entidades locales durante las crisis económicas, y por otro lado el efecto depredador de la oferta pública hacia las iniciativas privadas, las cuales no pueden competir en el mercado, debido a los bajos precios de la oferta pública y la baja rentabilidad económica en caso de la fijación de precios a dicho nivel.

Por estos motivos es importante analizar en qué medida la crisis económica del año 2008 incidió en la oferta deportiva pública, desde la óptica del deporte para todos. Conocer la magnitud del impacto ayudaría a establecer medidas que solucionaran los supuestos desequilibrios provocados por la crisis.

1.2 Objetivos de la tesis

Como se ha indicado en el apartado anterior, el objetivo principal de esta tesis es cuantificar el impacto de la crisis económica de 2008 en el deporte, en el ámbito del deporte para todos. El propósito es determinar cómo se ha visto afectada tanto la demanda por parte de los individuos como la oferta deportiva por parte de las entidades locales.

Este objetivo genérico se ha desagregado en seis objetivos más concretos, tal y como se detalla a continuación:

Respecto a la demanda deportiva, el primer propósito es cuantificar la demanda agregada de los españoles. El análisis temporal de la demanda agregada durante los años previos a la crisis, durante la crisis y también posteriormente ayudará a cuantificar en qué medida el mercado deportivo ha podido verse afectado, así como determinar el ritmo de la recuperación de la demanda tras la crisis económica.

El segundo propósito se centra en cuantificar el impacto en términos per cápita, así como determinar la naturaleza de la demanda deportiva como bien económico. Se pretende dar respuestas a preguntas como ¿es el deporte para todos un bien normal o un bien inferior?, ¿qué efecto predomina en la demanda deportiva, el efecto renta o el efecto sustitución?

El tercer propósito es la identificación de un modelo econométrico que explique la demanda deportiva no profesional en España. Este modelo puede tener carácter explicativo (ya que identificará las principales variables que condicionan la demanda) y también un carácter predictivo, en la medida en la que a partir del comportamiento de las variables explicativas se puede anticipar el volumen de

demanda deportiva. Hay que destacar que esta es una de las partes más ambiciosas de la tesis y también con mayores limitaciones, debido a la escasez de variables cuantitativas puesta a disposición del público por parte de las entidades oficiales. Pese a ello, se ha considerado oportuno aproximar un modelo de demanda.

Respecto a la oferta de deportiva, y en la medida en la que determinadas instituciones europeas reconocen la necesidad de la participación de la Administración pública en la provisión de servicios deportivos para la ciudadanía, el cuarto propósito de la tesis es analizar la posición de España respecto al resto de países de la Unión Europea, así como determinar en qué medida los países que integran la Unión contribuyen a la provisión deportiva, en términos absolutos y en función de su Producto Interior Bruto. Esto ha permitido crear agrupaciones de países en función de los recursos destinados a dicho fin.

El quinto propósito la tesis doctoral se centra en cuantificar en qué medida en España las partidas de gasto de las entidades locales destinadas a la provisión de servicios deportivos se vieron afectadas por la crisis de 2008. Este aspecto se analiza desde la óptica del gasto social, en la medida en que el deporte para todos contribuye a la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos, su educación, su estado de salud y su interacción social. Es en este punto en el que se valorará en qué medida algunos de los objetivos del Plan integral de Actividad Física y el Deporte relacionados con el deporte para todos se han alcanzado.

El sexto propósito se centra en determinar en qué medida la oferta pública deportiva ha amortiguado el efecto negativo de la crisis sobre la demanda de deporte durante la crisis. En otras palabras: ¿la provisión pública de servicios deportivos ha permitido a las familias continuar con la práctica deportiva pese a las restricciones presupuestarias que éstas han sufrido debido a la crisis?

1.3 Metodología utilizada

Para alcanzar los objetivos indicados, se ha aplicado una metodología de análisis basada en técnicas estadísticas de carácter descriptivo y exploratorio. Para ello se ha utilizado la información disponible y puesta a disposición pública por organismos y entidades oficiales.

El planteamiento metodológico utilizado incluye una parte de análisis descriptiva y una parte exploratoria. La parte descriptiva ha sido fundamental para caracterizar la demanda de deporte no profesional en España, así como para comprender el comportamiento de las variables utilizadas durante el desarrollo de la tesis. Por tanto, ha permitido hacer una aproximación a la demanda de deporte para todos. En ella se han utilizado datos procedentes de fuentes secundarias como por ejemplo el Consejo Superior de Deportes, la Comisión Europea o el Ministerio de Cultura, entre otras. En este sentido hay que destacar la gran utilidad que ha sido la Encuesta de Hábitos Deportivos en España en todas sus ediciones, incluyendo su última de 2020 para caracterizar el movimiento del deporte para todos y llegar a conclusiones interesantes.

También se han tratado los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares y de la Encuesta de Utilización del Tiempo Libre, ambas del Instituto Nacional de Estadística. Estas fuentes han permitido conocer las preferencias en la utilización del tiempo libre y la evolución del gasto de los hogares en España. Estas fuentes de información han sido fundamentales para la cuantificación de la demanda deportiva.

En este sentido hay que destacar que no ha sido posible obtener información cuantitativa procedente de fuentes secundarias relativas al deporte para todos. Por este motivo, se ha optado por analizar la demanda deportiva de los

ciudadanos (sin incluir a los deportistas profesionales), como variable que se aproxima a la realidad que se pretende analizar. En el transcurso de esta tesis se profundizará en este aspecto.

Por otra parte, se ha utilizado datos de Datacomex del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para analizar el comercio internacional de productos desde antes de la crisis económica de 2008 hasta el año 2018. A su vez, los datos de la Ejecución de los Presupuestos de las Entidades Locales del Ministerio de Hacienda y Función Pública, para profundizar en el comportamiento de las partidas de gasto referentes a la provisión pública local de servicios deportivos.

Los datos utilizados han cubierto un periodo que ha abarcado los años de la crisis económica, así como los siguientes años de recuperación. Se trata, por tanto, de un horizonte temporal suficientemente amplio como para alcanzar los objetivos propuestos, ya que permite analizar la variación de la demanda y oferta deportiva durante los años de la crisis, así como determinar el ritmo de la recuperación. En algunos casos incluso el periodo de análisis ha sido más amplio, y ha abarcado desde años previos a la crisis hasta los años de la recuperación económica.

Como se ha indicado, el diseño de la investigación incluye una parte de carácter exploratorio, con el fin de profundizar en el comportamiento de la demanda de deporte no profesional (como aproximación al deporte para todos). Hay que tener en cuenta que hasta el momento no se ha llevado a cabo ninguna investigación con este objetivo, por lo que las herramientas utilizadas en esta parte de la investigación han permitido establecer una base de partida e identificar qué variables pueden ser importantes para alcanzar el fin propuesto.

A este respecto, entre las herramientas de análisis de datos hay que destacar el empleo de técnicas econométricas (como análisis de correlaciones y regresiones lineales). Estas han permitido establecer relaciones entre las variables que cuantifican la demanda de deporte y las variables económicas. Dichas

correlaciones han ayudado a identificar posteriormente un modelo de demanda del deporte. También se han utilizado técnicas de análisis multivariante para determinar en qué medida las variables del modelo de demanda explican significativamente el comportamiento de la variable explicada (análisis ANOVA). También se ha utilizado un análisis *clúster* para identificar similitudes y diferencias entre países respecto al volumen de gasto destinado a la provisión de servicios deportivos.

Para la exposición de resultados se han utilizado gráficos (histogramas, gráficos de dispersión y series temporales). Estos gráficos muestran el comportamiento de las variables tratadas en cada capítulo y agilizan la comparación de estas a lo del eje temporal.

Además de datos, para realizar esta tesis doctoral se ha utilizado información cualitativa procedente de informes, artículos, así como otros documentos que han contribuido a contextualizar y a profundizar en el estado de la cuestión. Todos ellos se encuentran en las referencias bibliográficas.

1.4 Estructura de la tesis

La tesis parte del enfoque teórico del deporte como bien público y presenta los postulados por los cuales se justifica la participación de la Administración pública en la oferta deportiva local. A su vez, se pone en relieve la importancia que tiene el deporte para todos desde la óptica de la economía del deporte, en la medida en que podría considerarse un dinamizador local y económico. También, desde el punto de vista económico y teniendo en cuenta la limitación de recursos de los ofertantes y demandantes de deporte, la tesis llega a caracterizar al deporte como un bien club. Estos aspectos relacionados con el marco teórico de la investigación son abordados en los capítulos dos y tres.

Los capítulos cuatro y cinco se centran en el análisis de la demanda de deporte por parte de la ciudadanía y en la oferta de deporte para todos por parte de las entidades locales.

En el sexto capítulo se realiza una recapitulación de los resultados obtenidos en los capítulos anteriores, se plantean posibles trabajos de futuro que pueden complementar el contenido de esta tesis. En él también se remarcan las limitaciones de esta tesis doctoral.

A continuación, se aborda con más detalle el contenido de la tesis:

- Capítulo 1. Introducción

Se trata del actual capítulo y presenta el estado de la cuestión. En él se ha identificado cuál es el tema central de la tesis, qué aspecto se van a abordar y qué objetivos se pretenden alcanzar. En este capítulo también se presenta la metodología que se ha aplicado para alcanzar los objetivos establecidos y las

herramientas de análisis numérico. El origen de los datos, y el tipo de análisis al que se han sometido también han sido explicados en este capítulo.

- Capítulo 2. El deporte desde la perspectiva de la economía

En este capítulo se presenta el marco teórico de la economía del deporte y de la provisión de los bienes públicos, como ámbito en el que se desarrolla esta tesis. En él se destaca la importancia de la economía del deporte como disciplina que analiza la toma de decisiones relacionadas con el deporte en un contexto de limitación de recursos. En este sentido, en la medida en la que el deporte puede considerarse como un bien público, quedaría justificada la participación de la Administración pública como uno de los oferentes de este bien, en aras del bien común.

También se presentan las limitaciones de las Administraciones públicas como agente proveedor de servicios deportivos y garante de la democratización de la práctica deportiva mediante la ejecución de políticas de promoción deportiva.

El papel de la Administración pública en el fomento de deporte ha estado vinculado con el desarrollo social y el progreso económico de España. Una vez fundamentada la consideración del deporte como un bien club, en el siguiente capítulo se abordará cómo ha evolucionado la práctica de deporte y su relación con el desarrollo económico en nuestro país. En dicho proceso de expansión del deporte, se institucionaliza el deporte para todos como movimiento que intenta llevar la práctica deportiva a todos los estratos de la sociedad. La tesis doctoral avanzará en estos aspectos a lo largo del siguiente capítulo.

- Capítulo 3.- La práctica del deporte en el marco del desarrollo económico de España

Para comprender la génesis del deporte para todos y cómo su oferta se ha consolidado en nuestro país, es necesario hacer un repaso de la evolución económica, desde su integración en la Comunidad Económica Europea (actual Unión Europea) y cómo dicha integración ha incidido en el bienestar social y en la práctica del deporte.

El capítulo conduce al lector hacia lo que ha llegado a conocerse como deporte para todos, ya que también se centra en los orígenes de este movimiento, y en el concepto democratizador del deporte, no solo en España sino también en otros países de Europa.

Esta corriente de “deporte popular” tiene sus antecedentes en el siglo XIX o incluso antes, cuando se consideraba el deporte como una herramienta pedagógica para prevenir el sedentarismo a cualquier edad, o incluso luchar contra la vejez (Cubillas, 2015). En el transcurso del siglo XX estas ideas cogen fuerza entre algunos colectivos sociales y en la medida en la que el desarrollo económico posibilita el avance de la sociedad, el deporte para todos se abre camino hasta entrar en los organismos públicos.

- Capítulo 4.- Análisis de la demanda deportiva desde la óptica del deporte popular sin fines competitivos

La finalidad de este capítulo es determinar la importancia que tiene hoy en día el deporte en la sociedad española, tanto desde el punto de vista de la práctica deportiva como desde el punto de vista económico. En primer lugar, se realiza una caracterización del deporte no profesional a partir de la Encuesta de Hábitos Deportivos en España, del Ministerio de Cultura y

Deporte. Gracias a esta encuesta se ha podido tener una radiografía de la práctica deportiva, y cómo ha evolucionado durante las últimas décadas.

En este capítulo se cuantifica el gasto económico que realizan las familias en deporte, tanto desde el punto de vista agregado (en el conjunto de la población) como por habitante.

A partir de la caracterización de la práctica deportiva y su evolución y de la cuantificación del gasto, se analiza el efecto de la crisis económica de 2008 en la demanda de deporte. Pese a que el tema principal de esta tesis es el deporte para todos, debido a las limitaciones para obtener información referente a esta vertiente del deporte, el análisis del impacto de la crisis se ha realizado a partir de variables de aproximación (variables proxy), las cuales advierten del efecto real que pudo tener dicha recesión económica.

A partir de datos procedentes de fuentes secundarias, se ha hecho un intento por obtener un modelo econométrico que identifique las variables que podrían determinar la práctica de deporte no profesional (como una aproximación la deporte para todos) en España. Las variables introducidas en este modelo se han seleccionado a partir de una revisión bibliográfica centrada en estudios e investigaciones relacionadas con la demanda de deporte.

- Capítulo 5.- Análisis desde la perspectiva de la oferta pública de deporte.
Impacto de la crisis de 2008

El análisis de la oferta pública de deporte durante el año 2008 y siguiente puede mejorar el conocimiento que en la actualidad se tiene acerca del impacto de la crisis en la demanda de deporte. La finalidad de este capítulo es determinar en qué medida la crisis de 2008 supuso un retroceso en las

políticas de promoción deportiva. Para ello, esta tesis doctoral profundiza en el comportamiento de las partidas económicas que conforman los presupuestos de las entidades locales, y su variación con el transcurso de los años tras el año 2008.

Este capítulo se plantea desde la óptica de la consolidación del estado del bienestar y el creciente papel que han tenido las Administraciones locales en la provisión de servicios públicos destinados a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. En ese contexto, se realiza un balance de cuál ha sido el gasto público en determinadas partidas como educación, sanidad y otros gastos sociales, de cara a comparar su evolución con la partida de servicios deportivos. Una parte llamativa de este capítulo es la comparación de la estructura del gasto público en materia deportiva antes de la crisis y tras la crisis de 2008.

Además, se realiza un análisis comparado del gasto realizado por los países de la Unión Europea en políticas sociales, en función de su Producto Interior Bruto. Esto ha permitido realizar una clasificación de países en función del esfuerzo realizado en este tipo de políticas.

- Capítulo 6.- Consideraciones finales, recomendaciones, limitaciones y futuras investigaciones

En este capítulo se realiza una recopilación de las conclusiones obtenidas a lo largo de cada capítulo para dar lugar a reflexiones que el doctorando considera deberían tenerse en cuenta por los agentes implicados en el fomento del deporte para todos, de cara a lograr un ecosistema deportivo más equilibrado y resistente a las crisis económicas. Por último, en este capítulo se presentan las limitaciones de esta tesis y sus implicaciones en la interpretación de los resultados obtenidos.

El deporte para todos está en continuo desarrollo y el campo de actuación de las Administraciones públicas en este ámbito es muy amplio. El aporte que los investigadores pueden hacer es importante para realizar planteamientos asumibles que den lugar a acciones eficientes desde el punto de vista económico y social. En la última parte de este capítulo se presentan algunas recomendaciones para que la provisión pública deportiva en la línea del deporte para todos.

El reciente desarrollo de la economía del deporte en la Unión Europea (en comparación con otras áreas de análisis económico) y particularmente en España y la falta de fuentes de información, que muchas veces se encuentran desfasadas en el tiempo, ha limitado la profundidad de análisis en algunos aspectos. Por este motivo a lo largo de esta tesis en ocasiones se hace referencia al ámbito nacional y otros al ámbito regional o municipal.

En definitiva, esta tesis determina que las políticas deportivas municipales aplicadas durante los últimos cuarenta años en España han tenido un efecto positivo en la población. En ese intervalo de tiempo la proporción de personas que practican deporte se ha triplicado, hasta representar a seis de cada diez personas. Sin embargo, el grado de vulnerabilidad de estas políticas deportivas ante las crisis es importante si se compara con otras políticas públicas de carácter social, ya que mientras el gasto en políticas sociales disminuyó un 4% durante la crisis de 2008, el gasto en políticas deportivas lo hizo en un 23%. Esta reducción de recursos públicos para el fomento del deporte estuvo acompañada de una reducción del gasto en deporte por parte de las familias, tanto en bienes como en servicios deportivos. En concreto, el gasto agregado en bienes deportivos se redujo casi a la mitad entre 2007 y 2013 y, además, pese a la recuperación económica posterior, en 2018 dicho gasto quedaba todavía lejos del de antes de la crisis.

Esta dinámica de contracción del gasto en deporte también tuvo su reflejo a nivel internacional. En un contexto de elevada disparidad de gasto público en políticas deportivas según países, el impacto de la crisis en España fue superior a la media de la Unión Europea. De hecho, se pasó de un gasto per cápita superior a la media de la Unión antes de la crisis a un gasto per cápita inferior, no solo durante la crisis, sino también durante los años posteriores a la crisis.

Pese al impacto de la crisis, participación de las Administraciones locales en la provisión de actividades deportivas contribuyó a que el efecto sobre la práctica deportiva no se viera profundamente afectada, a lo cual también ayudó el incremento del “deporte por su cuenta” entre los individuos.

Capítulo 2. El deporte desde la perspectiva de la economía

2.1 La economía del deporte

La economía del deporte es un área de la economía relativamente joven, que se origina en la década de los cincuenta del siglo XX. A mediados de dicha década, Simon Rottenberg publicó lo que se consideró el primer artículo en el que se analizaban aspectos deportivos mediante razonamientos económicos (García, 2019). Dicho artículo titulado *The Baseball's Players Labor Market* fue publicado en la revista *Journal of Political Economy*. En él se analiza la política de fichajes de los jugadores de béisbol profesional en Estados Unidos y cómo el uso de las cláusulas de retención por parte de los clubes permite el reparto equitativo del talento entre los equipos. En este artículo el autor se centra en la idea de cómo la calidad de los jugadores mejora la calidad de los partidos y, por tanto, también el nivel de demanda de estos eventos deportivos. En él Rottenberg utiliza conceptos económicos como el reparto de ingresos o el balance competitivo, entre otros.

A partir de entonces, el análisis del deporte fue ganando interés entre los economistas, lo que dio lugar a la publicación de artículos centrados en el papel de las empresas en el deporte profesional, la importancia de la competencia así como de la cooperación entre clubes para la producción de un evento deportivo. Algunas de estas ideas han continuado desarrollándose hasta el siglo XXI, como por ejemplo la importancia de la incertidumbre en el resultado de las competiciones como factor fundamental para incentivar la demanda (Ely et al., 2015). El uso de la información por parte de los clubes y el momento en el que hacen pública dicha información puede afectar al grado de expectación de las audiencias. La idea de incertidumbre en el deporte y su incidencia en la demanda fue analizada desde mediados de la década de los sesenta del siglo XX (Neale, 1964).

Con el paso del tiempo, las publicaciones científicas se han ido apoyando en la evidencia científica, que han permitido aplicar análisis microeconómicos y

macroeconómicos en el deporte. A diferencia de los primeros artículos publicados en la cuna de la economía del deporte, basados en análisis descriptivos, la creación y uso de bases de datos relacionadas con los deportes ha permitido a los investigadores identificar relaciones causales entre factores que explican los comportamientos de los agentes implicados en el deporte o incluso realizar proyecciones de variables concretas. De esta manera, el análisis empírico cada vez ha tenido más presencia en la económica del deporte. Tal y como se ha comentado en el capítulo primero de esta tesis, el análisis numérico va a ser fundamental para alcanzar muchos de los objetivos aquí planteados.

A finales del siglo pasado surgió un nuevo enfoque dentro de la economía del deporte, el cual se centró en determinar cómo las conductas dentro del deporte pueden explicar los mecanismos económicos en otros ámbitos fuera del mismo (cultura, turismo, etc.). Así, en 1990 Goff y Tollison publicaron un conjunto de artículos en los que se consideraba el deporte como un laboratorio de las conductas en otros escenarios de la vida real. A esta nueva área de la economía del deporte se le bautizó como *sportometrics* (Sauer, 2017).

En la actualidad, ya no cabe duda de que el deporte ha pasado de ser una actividad social en busca de entretenimiento, salud y actividad física, a ser una actividad que responde a criterios de racionalidad económica (Castellanos, 2001). Desde sus orígenes hasta la actualidad han sido varios los ámbitos temáticos que se han abordado. Por un lado, describir y explicar el comportamiento de la industria deportiva ha sido uno de los primeros ámbitos desarrollados. Por otro lado, la identificación de los determinantes de la práctica deportiva ha sido otro de los ámbitos de estudio, lo cual ha permitido diseñar políticas de promoción deportiva en la sociedad. A su vez, la cuantificación de las magnitudes económicas asociadas al deporte ha sido otro gran ámbito de estudio. Este está relacionado con el crecimiento económico, en la medida en la que el deporte interactúa e impulsa a actividades económicas, genera empleo y fomenta inversiones. El análisis

macroeconómico ha sido fundamental en este tipo de estudios, hasta tal punto que muchos países han creado cuentas satélites relacionadas con el deporte y sistemas de análisis estadísticos que permiten dimensionar el impacto que el deporte tiene en la sociedad.

Al mismo tiempo, la relación entre deporte y desarrollo territorial también ha quedado plasmado en una gran cantidad de estudios de impacto económico de eventos deportivos, mediante el uso de tablas input-output o análisis de coste-beneficio. En este sentido, esta tesis doctoral se enmarca en el deporte como elemento dinamizador a nivel local, tanto social como económicamente, y pretende determinar cómo la crisis económica de 2008 ha afectado a la provisión de deporte por parte de las Administraciones locales. Por tanto, analizará el grado de sensibilidad de las políticas públicas locales centradas en el fomento de la práctica deportiva ante la evolución de la economía.

En Europa la economía del deporte aparece en la década de los setenta y surge en Francia a iniciativa de un grupo de economistas y sociólogos con el fin de medir y cuantificar el impacto económico de determinadas prácticas deportivas (Rettschlag et al., 1993). Hasta 1984 no se realizaron los primeros intentos de medir de manera rigurosa la incidencia del deporte en la economía. Esta iniciativa la tomó el Comité Directivo para el Desarrollo del Deporte del Consejo de Europa.

En España, uno de los primeros esfuerzos realizados para analizar los hábitos deportivos de la sociedad se llevó a cabo en 1975 a iniciativa del Consejo Superior de Deportes (Pedrosa et al., 2003). Desde entonces se han realizado sucesivas encuestas que permiten analizar la modificación de estos hábitos, así como valorar conductas que tienen una repercusión económica de manera directa o indirecta. La última encuesta publicada corresponde al año 2020 y fue publicada en 2021.

Los primeros estudios de impacto económico se realizaron en España a comienzos de los años noventa del siglo pasado y fueron llevados a cabo por varias

universidades. Dichos estudios tuvieron un carácter sectorial, hasta que en el año 2000 se publicó un estudio que cuantificaba el impacto del deporte en la economía de Andalucía (Moreno, 2001).

La economía del deporte presenta dos dimensiones, la primera es una dimensión empírica y la segunda normativa. En su primera dimensión pretende ordenar y explicar la toma de decisiones y los comportamientos de los agentes que intervienen en el deporte, desde diferentes perspectivas (empresas, oferentes, demandantes, etc.) y que muchas veces tiene consecuencias inesperadas. En la segunda dimensión, la normativa, se aplican estrategias y técnicas para que se alcancen los objetivos establecidos de una manera eficiente. Es decir, se aplican técnicas y procedimientos para optimizar las decisiones en busca de un equilibrio entre los agentes que participan en el mercado deportivo (Heinemann, 1998).

La economía del deporte también se concibe como una vertiente de la ciencia económica que estudia el uso de recursos escasos por parte de la sociedad para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios deportivos, o relacionado con el deporte (Arias, 2017).

Desde este punto de vista de la producción de bienes y servicios, el desarrollo del deporte también se ha visto condicionado por el régimen de gobierno de los países. A tal efecto, en los países comunistas -por ejemplo, Cuba o Corea del Norte- la producción deportiva está totalmente en manos del Estado al considerar que dicha actividad no es susceptible de generar plusvalías. Es decir, toda la producción está orientada a cubrir las necesidades de la población, por tanto, el deporte, como una actividad más que implica el uso de recursos, se encuentra bajo la tutela del Estado (Kuzmak, 1987).

Otros autores, sin embargo, consideran que la economía del deporte es una disciplina más de la ciencia económica, centrada en el análisis bajo entornos y mercados competitivos. Es decir, qué es lo que se está produciendo, a quién va

dirigida la producción, cuánto se está produciendo y, por último, cómo y dónde se está produciendo. Por tanto, de cara al análisis económico de una disciplina, tiene sentido aplicar análisis económico siempre que sea posible responder a dichas cuestiones (Rodríguez, 2012)

Las ciencias del deporte han estado durante mucho tiempo apartadas del pensamiento económico. La difusión del deporte se ha caracterizado más por la enseñanza en el sentido de que las personas que acababan su formación en deporte se decantaban por la práctica deportiva o por la docencia. Los conocimientos adquiridos durante los estudios estaban relacionados con la práctica deportiva y no tanto con la economía. Para introducir el análisis económico en el deporte ha hecho falta el punto de vista científico y el interés profesional de personas que, sin tener formación y preparación deportiva, han volcado sus conocimientos económicos en él. Fenómeno similar al que ha sucedido con la medicina deportiva. En definitiva, el profesional del deporte no se comportaba como un *homo economicus* sino como un *homo ludens* (Gómez, 2003) que se centraba en la práctica del deporte sin tener que preocuparse por la escasez de recursos ni por la toma de decisiones bajo el principio de eficiencia.

En este sentido, el vínculo entre economía y sociedad es ya indiscutible. Su influencia es recíproca. Al igual que la situación económica condiciona el desarrollo de una sociedad, esta también ejerce una influencia en el desarrollo económico. Por tanto, todo aquello que configura una sociedad está condicionado, en mayor o menor medida, por la economía. La cultura o el deporte son dos claros ejemplos de ámbitos sociales afectados por los procesos económicos y viceversa. Estas actividades dependen en gran medida de la economía.

Durante las últimas décadas, debido a la complejidad que ha adoptado la práctica del deporte en las sociedades desarrolladas y debido también al esquema de relaciones entre los agentes que intervienen, ha sido necesario tener en cuenta

factores que, en mayor o menor medida, han condicionado la expansión del deporte. Algunos de estos factores han sido los siguientes:

- La orientación del deportista hacia el éxito y el incremento de costes ha hecho indispensable introducir procedimientos que optimizaran la utilización de los recursos. Se han ido introduciendo procedimientos de gestión para optimizar los resultados deportivos. Esta mejora de resultados ha ido acompañada de una mejora en la comercialización de dichos resultados, y por tanto la generación de ingresos, los cuales contribuirán a la mejora en los resultados deportivos.
- Por otra parte, y vinculado al punto anterior, la rentabilidad económica del deporte ha aumentado rápidamente, dando lugar a la dinamización de actividades económicas como por ejemplo el comercio, el turismo, la hostelería o las manufacturas, entre otras. Los mercados están constituidos por la oferta deportiva de carácter lucrativo, donde se incluye una gran parte de centros deportivos, gimnasios, estudios de danza, etc. Otra parte del mercado la conforma la oferta deportiva informal, no organizada, como por ejemplo el esquí, el surf o la vela, etc., y que dan lugar a la aparición de una oferta de instalaciones, infraestructuras que también son importantes para otros ámbitos de la economía vinculados al deporte, como por ejemplo el turismo. Hasta la década de 1990 el deporte era considerado y analizado en muchas ocasiones como un área social estanca, sin poner en relieve la interacción con otros ámbitos como la medicina, la salud, el turismo o la industria manufacturera. A partir de la década de los noventa, cada vez más análisis han puesto su énfasis en determinar la interacción de las prácticas deportivas con diferentes ámbitos sociales (Hinch, 2001).
- En el caso del turismo deportivo, en 2001 Hinch e Higham establecieron un marco de análisis del turismo deportivo en el que, además de tener en

cuenta los eventos deportivos que hacían de detonante para animar a una demanda latente, establecieron la relación que existe entre dichos eventos y los servicios vinculados a la salud y centros deportivos, a la industria del entretenimiento y a los grandes eventos deportivos. Estas relaciones las enmarcaron en tres dimensiones: la dimensión temporal, la dimensión espacial y la dimensión deportiva y lo denominaron turismo deportivo.

Uno de los fundamentos de la economía es la optimización de los resultados que se derivan de decisiones tomadas en circunstancias de escasez. En este sentido es necesario recordar la cita de Samuelson: “La economía trata y examina los puntos de vista según los cuales el individuo y la sociedad deciden, en el transcurso del tiempo, recurrir a los siempre escasos medios producción utilizables con fines alternativos para la producción de bienes, ya sea con o sin empleo de dinero; y cómo se reparte el resultado de la producción entre el consumo actual y futuro de cada individuo y de los grupos sociales” (Samuelson, 1973).

Al igual que en la economía, hay que destacar que la escasez es precisamente una de las razones fundamentales del atractivo del deporte. Justamente la existencia de una única medalla de oro en cada disciplina en los Juegos Olímpicos es una muestra clara de que únicamente un deportista será el que reciba ese trofeo. Otro ejemplo claro de escasez en el deporte es la prohibición de utilizar deportistas extranjeros en determinadas competiciones, lo que empuja al alza el precio de los buenos jugadores nacionales.

En este planteamiento mercantilista, algunos autores consideran los deportes como un proceso económico en el que *inputs* como el trabajo, representado por entrenadores y jugadores, se combinan con el capital, representado por la cancha y el equipamiento, para producir un producto -la competición deportiva- demandado por los consumidores, situados en un estado, polideportivo o a través de la televisión (Downward y Dawson, 2000).

El planteamiento mercantilista que puede hacerse del deporte no está exento de peculiaridades, como la necesidad de cooperación entre dos o más organizaciones para que se pueda llevar a cabo el proceso productivo. En concreto, sin la cooperación de dos o más clubes no sería posible producir un encuentro deportivo en disciplinas como el baloncesto, el rugby o el fútbol.

Una vez justificada la conveniencia de aplicar los principios económicos al deporte, hay que indicar que el deporte engloba un amplio conjunto de bienes/servicios y de oferentes y demandantes que configurarán lo que es el mercado del deporte.

Desde el punto de vista de los productos y servicios, estos se pueden clasificar según los siguientes puntos de vista (Heinemann, 1998):

- Oportunidades deportivas: dentro de esta tipología se encuentran las instalaciones deportivas adaptadas para la práctica de diferentes disciplinas, las infraestructuras, es decir, los medios de transporte, las carreteras, aparcamientos y otras instalaciones necesarias para el suministro del producto o servicio. También incluye los entornos deportivos, los locales, las tiendas y demás equipamientos relacionados con la práctica del deporte o evento deportivo. Además, la organización de los eventos, desde el marco de los servicios administrativos, movilización de recursos y suministro de procesos necesarios para satisfacer la demanda.

- Equipamientos deportivos: que incluye los aparatos y utensilios deportivos necesarios para la práctica, la ropa deportiva, la alimentación deportiva, material informático, medios auxiliares, etc.

- La prestación de servicios relacionados con la práctica del deporte como es la enseñanza de disciplinas deportivas, el entrenamiento que posibilita la mejora de las prestaciones y resultados deportivos, la promoción de talentos, el asesoramiento en materia de iniciación en

una disciplina deportiva, en materia de nutrición, etc. También la asistencia sanitaria y servicios al deportista estarían incluidos en esta clasificación.

-Productos complementarios, que, aunque no son requisitos indispensables para la práctica deportiva, sí que se derivan de la misma. En esta agrupación se incluye el sistema de información referente a competiciones y eventos de interés para el deportista y para el público espectador; los propios espectadores como parte fundamental de la industria del entretenimiento; la publicidad y el patrocinio y la posibilidad de las empresas de poder utilizar el deporte como medio de comunicación con su público objetivo. Un claro ejemplo de la inversión que realizan las empresas en los eventos deportivos es el gasto llevado a cabo por las empresas americanas en comunicación y publicidad. Concretamente, en el evento de la competición americana *Superbowl*, el dinero recaudado por las compañías ABC, CBS, NBC y FOX en concepto de publicidad ascendió a 2,5 billones de dólares, entre el año 2000 y 2011 (Tomkovick y Yelkur, 2012), lo que equivale a aproximadamente dos veces el producto interior bruto de España.

La clasificación previa permite ver que el deporte se desarrolla a partir de la combinación de diferentes grupos de productos y servicios, donde cada uno de estos productos pueden ser aprovechado por el individuo para optimizar el resultado de la práctica deportiva y, además, es vivido globalmente en conjunción con el resto de los productos, dentro de un concepto de deporte global.

Sin haber detallado de manera pormenorizada los elementos que forman parte del mercado deportivo, es evidente que valorar la dimensión económica del deporte es compleja. Los primeros intentos a nivel europeo se realizaron a finales de los ochenta del siglo XX, tal y como se ha comentado anteriormente, a iniciativa del

Comité para el Desarrollo del Deporte del Consejo de Europa y aglutinó información de nueve países. Este estudio evidenció algunas limitaciones metodológicas, aunque sí aportó las primeras estimaciones macroeconómicas acerca del peso del deporte en el Producto Interior Bruto de estos países, el cual oscilaba entre el 0,9% de Finlandia y el 1,8% de Holanda (Rochel, 2012). Otros intentos se realizaron posteriormente, en la década de los noventa y comienzos del siglo XXI aplicando diferentes metodologías, como por ejemplo el uso de encuestas. Aunque los resultados fueron dispares, dichos trabajos también evidenciaron la importancia del deporte como actividad con altas repercusiones económicas.

La disparidad de resultados en los diferentes intentos de dimensionar económicamente el deporte se debió a la no homogeneización de metodologías y definiciones. En este escenario ve la luz el Libro Blanco sobre el Deporte (Comisión Europea, 2007), en el que se reconoce la ausencia de datos fiables. En este documento, los estados miembros se comprometen a construir una metodología estadística que podría servir de base para que los diferentes países generen sus estadísticas nacionales.

Antes de diseñar una metodología de cálculo, era fundamental unificar la definición de deporte, ya que la disparidad de conceptos que abarcaba en los diferentes países daba lugar a diferentes resultados en la cuantificación del impacto económico del deporte. En este sentido, la Carta Europea del Deporte (Consejo de Europa, 1992) ofrece una definición de deporte, tal y como se verá más adelante en esta tesis.

No fue hasta 2007 cuando se alcanza un acuerdo acerca de la identificación de las partidas económicas que se corresponda con el deporte. Estas partidas se identificaron mediante la clasificación estadística de actividades económicas de la

Unión Europea, conocida como NACE. A esta definición de partidas “deportivas” se le bautizó como definición Vilna.

Además de contar con una definición consensuada, desde el enfoque económico de lo que se considera deporte era necesario definir y acordar los métodos de cálculo. Con esa finalidad se crearon las cuentas satélites del deporte. Este método de cuentas ya fue adoptado años atrás en el ámbito turístico. Estas cuentas se construyen en torno a las cuentas nacionales y se fundamentan en los métodos de cálculo utilizados para otros sectores, como por ejemplo el industrial, lo cual permite realizar comparaciones entre diferentes sectores. Por tanto, estas cuentas permitirían la toma de decisiones en materia de política pública.

2.2 Definición de deporte y origen del deporte para todos

Etimológicamente la palabra deporte procede del término francés antiguo *desport* que significa ocio, que a su vez es el término inglés más antiguo asociado al deporte, que data de alrededor del año 1300, que significa “todo aquello que las personas encuentren entretenido o divertido” (Harper, 2008).

Desde un punto de vista amplio, el Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre el Deporte para el Desarrollo y la Paz define el deporte como todas las formas de actividad física que contribuyen a la aptitud física, el bienestar mental y la interacción social, entre los que se incluyen jugar, deporte casual, deporte organizado, actividades competitivas o juegos indígenas (Naciones Unidas, 2003).

El deporte es un concepto tan amplio que la mejor manera de presentarlo es contextualizarlo dentro de lo que se entiende por ciencias del deporte y la actividad física. Las ciencias del deporte se conciben como el conjunto de disciplinas que abarcan un grupo variado de ramas del conocimiento, dedicadas a aspectos relacionados con la práctica del deporte y la actividad física (Devís-Devís, 2010). Se han llegado a referenciar hasta 22 áreas de conocimiento tan variadas como la antropometría, la biomecánica, la educación social o la ingeniería.

Desde el siglo pasado han surgido publicaciones -algunas de ellas periódicas- en cada una de estas áreas del conocimiento, que han puesto de relieve su importancia para mejorar el entendimiento del deporte, como por ejemplo la revista *European Journal for Sport and Society* o la *Journal of Sports Economics and Management*, *International Journal of Sport Management and Marketing*, entre otras. En el ámbito nacional también han surgido publicaciones especializadas durante el siglo XX como la Revista de Psicología del Deporte, Cuadernos de Psicología del Deporte, o los Archivos de Medicina del Deporte, entre otras. Estas

publicaciones, sin ser de carácter económico, han contribuido a mejorar el conocimiento del deporte en sus diferentes ámbitos.

En la actualidad, con la popularización del deporte en las economías desarrolladas, se podría decir que existen dos modelos de entender el deporte: el modelo americano y el modelo europeo (Hovemann, 2009). Mientras el modelo americano concibe el deporte como una actividad vigorosa orientada al logro, con un alto carácter competitivo, aunque también en busca de la interacción social, la animación y la competición, el modelo europeo entiende el deporte como toda actividad física cuya finalidad es la mejora de la forma física o psíquica, mediante una participación organizada o de carácter individual. Así se recoge en la Carta Europea del Deporte, del Consejo de Europa, de 1992:

“El deporte es cualquier forma de actividad física que, a través de la participación casual y organizada, pretenda expresar o mejorar la forma física y el bienestar mental, estableciendo relaciones sociales y obteniendo resultados en competiciones a todos los niveles”.

Además, la Carta Europea del Deporte, asigna al deporte cinco funciones concretas: la educativa, la sanitaria, la social, la cultural y la lúdica. Esta multidimensionalidad da lugar a que la repercusión económica del deporte sea elevada en las sociedades occidentales, en las que el deporte se concibe de manera transversal, por tener implicaciones en diferentes planos sociales.

Para esquematizar la manera de concebir la práctica deportiva en Europa, hay que destacar que hay dos grandes enfoques relacionados con el fomento de la actividad física: el enfoque liberal, en el que Inglaterra sería el ejemplo más claro y donde la iniciativa privada tiene un elevado protagonismo, y el enfoque estatal, en el que la gestión y financiación pública tiene mayor presencia. En este segundo se encuentran dos planteamientos de gestión, uno de ellos centralizada, como es el

caso de Francia, y otra descentralizada, como es el caso de España (Primault, 2001).

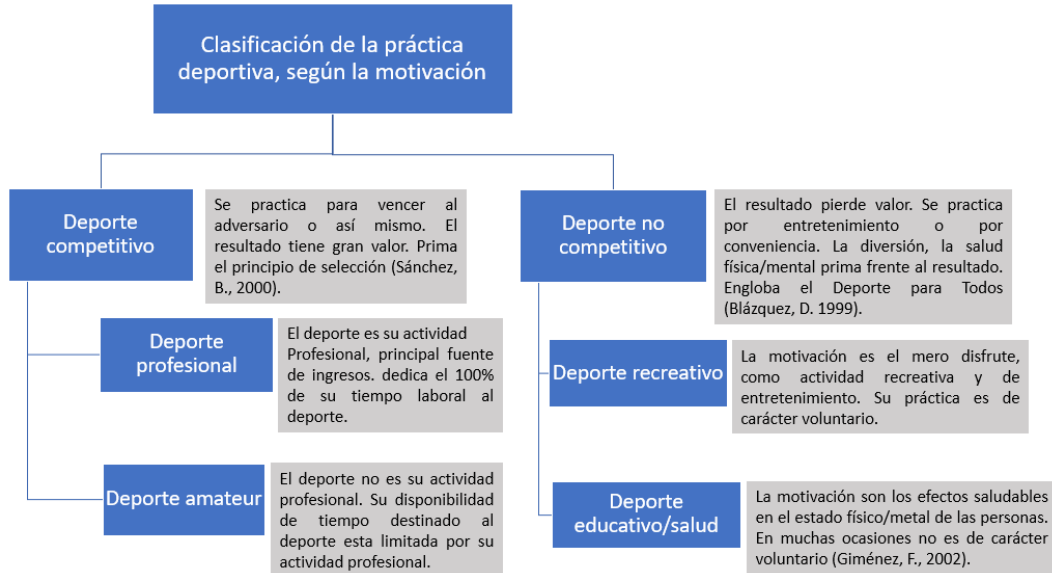
En el caso de España, en el que la participación de las Administraciones públicas ha sido fundamental para el fomento del deporte, las actividades deportivas se pueden clasificar en dos grandes grupos: por un lado, el de la alta competición y de carácter profesional y por otro lado el amateur. Ambas modalidades generan una demanda expresa (Andreff et al., 2002). En lo que a la temática de esta tesis se refiere (centrada en el deporte para todos), el deporte amateur es fundamental ya que, comparte un mismo componente lúdico y no profesional con el deporte para todos, pese a tratarse de una concepción diferente del deporte. Es por este motivo que en capítulos posteriores se analizará el fenómeno del deporte para todos mediante indicadores relativos al deporte amateur, ante la inexistencia de datos específicos del deporte para todos.

Otra clasificación interesante es la que se muestra en la figura 1. En ella el deporte se clasifica en primer lugar partiendo del grado de rivalidad, de tal manera que se identifican dos grandes grupos: el deporte competitivo y el no competitivo. Esto resulta interesante porque muestra que tanto el deporte amateur y el deporte para todos está presente en ambos grupos, lo que evidencia la dimensión de ambos enfoques. Esta clasificación, a riesgo de ser demasiado simple, concuerda con la concepción que tenía Coubertin, uno de los padres del deporte para todos, acerca de la actividad física.

En este sentido, en la década de los noventa del siglo pasado, las diferentes manifestaciones del deporte quedaron agrupadas en dos grandes bloques en función del destino o la finalidad de su prácticas (Coca, 1993): el deporte para pocos (de alto rendimiento y carácter competitivo) y el deporte para todos (de carácter popular, con fines recreativos y/o educacionales) dentro de este segundo

bloque se identificó el deporte para la educación físico-deportiva y el deporte para todos propiamente dicho.

Figura 1. Clasificación deportiva en función de la finalidad con la que se practica el deporte



Fuente: Elaboración propia a partir de Blázquez, D. (1999) y Giménez, F. (2000)

La primera referencia a la función económica del deporte -y también social, cultural y educativa- en documentos oficiales se encuentra recogida por primera vez en el anexo de la Declaración de Niza de 2001 (Consejo de Europa, 2001), en la que aparece indicado de manera explícita el deporte para todos y el deporte aficionado, el deporte federado, la dimensión económica del deporte y las políticas públicas en materia deportiva.

Posteriormente, en el Libro Blanco sobre Deporte en Europa (Comisión Europea, 2007), se reconoce al deporte como un sector económico con capacidad para contribuir al desarrollo de un territorio, al crecimiento económico y a la creación de empleo. Finalmente, el deporte queda reconocido como un elemento susceptible de análisis económico con la creación de las cuentas satélites del

deporte y la definición de deporte aportada por la definición Vilna, mencionada anteriormente (también conocida como Vilnius).

Una vez se ha presentado la definición de deporte y su relación con la economía es interesante conocer sus orígenes en nuestro país y en qué momento surge en la corriente del deporte para todos.

Los orígenes de la práctica deportiva en España datan de comienzos del siglo XX y su popularización se inició a partir de la década de 1920, principalmente como espectáculo y, en menor medida, como práctica habitual de la sociedad. Hasta entonces únicamente las clases sociales altas de Madrid y Barcelona practicaban lo que se conocía como *sport*, siendo reconocido como una práctica distinguida y que marcaba un estatus social (Martí, 2012).

Posteriormente, la pequeña burguesía y la clase media compuesta por trabajadores liberales, funcionarios, comerciantes y empleados de la banca, entre otros, comenzaron a introducirse en las prácticas físicas y deportivas como manera de imitar a las clases sociales altas y acercarse a los hábitos de vida de la distinguida sociedad anglosajona.

El interés de los intelectuales por la práctica deportiva también contribuyó a su popularización, y fue en esa época cuando se gestaron los grandes clubes deportivos y comenzaron a aparecer asociaciones y federaciones, algunas de las cuales perduran hoy en día. La expansión de la práctica deportiva continuó hasta el inicio de la guerra civil, momento en el que se frenó su expansión.

El proceso de terciarización de la economía española en la segunda mitad del siglo XX trajo consigo nuevas pautas de consumo y estilos de vida que, hasta entonces, solo estaban instaurados en los países más desarrollados. Especialmente en el último cuarto del siglo pasado, la práctica del deporte se consolidó como un nuevo elemento cultural de la sociedad española y su práctica, aunque fue minoritaria, se extendió por todos los estratos sociales hasta llegar a ser una de las principales

actividades de ocio y de dedicación de tiempo. Según la última encuesta de Empleo del tiempo, correspondiente al año 2009-2010, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, el 39% de la población española realiza actividades deportivas a diario, invirtiendo en ellas una media de 1 hora al día. Otra fuente que deja constancia de la consolidación del deporte en la sociedad es la Encuesta de Hábitos Deportivos en España. Los resultados de esta encuesta se analizará en próximos capítulos de esta tesis.

El movimiento del deporte para todos ha tenido importancia en la evolución de la práctica deportiva en España. Para entender qué papel ha jugado en la popularización del deporte es importante conocer sus orígenes.

Detrás del deporte para todos se encuentra el concepto de democratización del deporte, y se basa, en cierto modo, en el derecho de todas las personas a realizar deporte. Esta idea de popularización del deporte surge en el Reino Unido y se expande hacia el resto de Europa a lo largo del siglo XX, aunque al principio solo como un privilegio de las clases altas de la sociedad. Sin embargo, esta idea tiene sus antecedentes en el siglo XIX e incluso antes (Cubillas, 2015).

Pierre de Coubertin, humanista del siglo XIX, dio continuidad a las ideas que ya en el renacimiento Montaigne había propugnado acerca del deporte. Estas ideas se basaban en utilizar el deporte como herramienta pedagógica, independientemente de la edad del individuo, con la finalidad de evitar los efectos del sedentarismo, luchar contra la vejez y como forma de prevenir enfermedades.

Coubertín tenía el convencimiento de que la actividad física no podía estar restringida a la niñez y la adolescencia, sino que debería extenderse como un hábito saludable y asumible por todas las personas durante toda la vida. Él, consciente de la vertiente del deporte con fines competitivos y de alto rendimiento, distinguió dos tipos de deportes: el deporte para todos y el deporte de rendimiento. Durante años publicó libros referentes a la popularización del

deporte y la necesidad de llevarlo a todos los estratos sociales. Coubertín tenía el convencimiento de que para ello el aprendizaje del deporte debería ser fácil, su práctica debería ser barata y que debería existir incentivos para su práctica.

Estas ideas se desarrollan en su obra titulada *La restauración del Gimnasio Antiguo*, en la cual defiende la idea de crear instalaciones deportivas en todas las ciudades. En el año 1919 Coubertin acuña su idea con la expresión “todos los deportes para todos”, si bien pensaba que se trataba de una utopía. Casi un siglo después esta idea de crear centros deportivos en todas las ciudades, o incluso en los barrios de las grandes ciudades, ha sido posible en España gracias a la implicación de las entidades locales.

Hoy en día, la acción municipal está íntimamente relacionada con el desarrollo y la consolidación del deporte para todos en España. No todos los países han entendido del mismo modo el papel de las administraciones públicas en la mejora de la calidad de vida de sus ciudadanos mediante el fomento del deporte.

En 1968 se elaboró el Manifiesto sobre Deporte por parte del Consejo Internacional para la Educación Física y el Deporte -CIEPS-. En su segunda parte titulada *Deporte en ratos de ocio* se establece que corresponde a los gobiernos, entidades locales y grandes empresas privadas la construcción de instalaciones deportivas que permitan a la ciudadanía disfrutar del tiempo de ocio mediante la práctica deportiva (CIEPS, 1968).

Es en la década de los setenta y en especial de los ochenta del siglo pasado cuando el movimiento deportivo para todos coge impulso gracias a la implicación de los ayuntamientos. Los cambios sociales y económicos producidos durante esos años facilitaron la concepción del deporte como un derecho y como una alternativa de ocio en todas las clases sociales. En España se sigue la estela de otros países, como Italia o Francia, que durante décadas estaban apoyando el deporte popular

mediante la construcción de equipamientos y concesión de subvenciones y apoyo a asociaciones y clubes.

El retraso que tenía nuestro país en lo que al fomento del deporte se refiere fue paliado con la implicación de los ayuntamientos, no solo mediante la construcción de infraestructuras deportivas, sino también mediante la creación de Institutos Municipales de Deporte o Patronatos Deportivos, como herramientas de gestión deportiva (Cubillas, 2015). Es en 1985 cuando se aprueba en España la Ley Reguladora de las Bases del Régimen Local (Ley 7/1985, de 2 de abril), en la que se designa a las entidades locales la potestad para promover el deporte mediante programas de fomento de actividad física, así como mediante la construcción de instalaciones deportivas a disposición de los ciudadanos.

Ejercer el derecho al deporte de manera inmediata no siempre ha estado al alcance todos los ciudadanos. Especialmente en un contexto europeo en fase de cohesión social y económica y en un contexto español en plena transformación democrática, desde finales de los setenta y durante los ochenta del siglo pasado. Para ello ha sido necesario el refrendo de los gobiernos a los principios del deporte para todos. En el próximo apartado se realizará una revisión de los principales textos oficiales para conocer el enfoque y el grado de profundidad con el que lo han respaldado.

2.3 Definición del deporte como bien público. La teoría sobre la provisión eficiente de bienes públicos locales

La aceptación del movimiento del deporte para todos por parte de la sociedad ha supuesto un cambio de concepción en lo que al deporte se refiere. El papel de las Administraciones públicas ha sido fundamental para atender a la demanda creciente de deporte por parte de la ciudadanía, la cual con el paso de las décadas ha ejercido cada vez más su derecho a la práctica deportiva. Para ello ha hecho falta invertir en recursos y destinar espacios adecuados para fomentar el deporte en toda la sociedad.

En este apartado se quiere destacar el carácter de bien público del deporte, en especial de la práctica deportiva en general y del deporte para todos en particular. Se justificará la naturaleza del deporte como bien público y susceptible de ser provisto y fomentado por los gobiernos. Además, se destacará la importancia que tienen las entidades locales como entes que acercan el deporte a la ciudadanía.

También se repasarán los principios económicos que caracterizan a los bienes públicos y, posteriormente, se aplicarán dichos principios al deporte para conocer en qué medida y bajo qué supuestos es susceptible de analizarse bajo el prisma de la economía pública.

A continuación, se realizará un repaso a los acuerdos más importantes a nivel supranacional y nacional en materia de fomento del deporte que han respaldado al deporte en su plano social. Estos acuerdos fueron el detonante para que la convergencia en materia deportiva entre países en la Unión Europea y entre comunidades autónomas en España se hiciera bajo los mismos principios rectores.

La literatura económica presta gran atención a los bienes públicos, tanto por la naturaleza de este tipo de bienes como por el papel que juega el Estado como principal proveedor de estos. Aunque durante las décadas desde finales del siglo

XX y principios del XXI se ha profundizado en el análisis de los bienes públicos, el germen de la economía de los bienes públicos se puede encontrar en los economistas clásicos de comienzos del siglo XX como Adam Smith, Jean-Baptiste Say y David Ricardo.

El análisis de los bienes públicos se ha centrado en cuestiones relacionadas con el libre comercio, la protección de los derechos de propiedad y otros aspectos relacionados con la economía internacional. Sin embargo, durante los últimos años el análisis de los bienes públicos también se ha utilizado para profundizar en las implicaciones económicas que tienen el cambio climático, la seguridad energética o el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación en las economías modernas (Gutman, 2015).

El análisis económico del deporte, desde el prisma de los bienes públicos, puede contribuir a conocer cuál es el papel que juega cada uno de los agentes que participan en el “mercado deportivo”, estableciendo las bases para una asignación eficiente de los recursos por parte de las Administraciones públicas y logrando un equilibrio de mercado que se acerque al punto óptico o punto de equilibrio sostenible a largo plazo.

Los pioneros en esta materia fueron los economistas Erik Lindahl, Richard Musgrave y Paul Samuelson así como David Ricardo, Adam Smith, entre otros, quienes plantearon los primeros modelos basados en la utilidad de un individuo que, además de consumir bienes privados, también consume bienes públicos. A mediados de siglo pasado, en 1959 Charles Tiebout plantea un nuevo modelo estableciendo una serie de hipótesis, que posteriormente se presentarán, y que resolvían la cuestión de la provisión de bienes públicos locales de manera eficiente por parte de la Administración pública.

A partir de los trabajos llevados a cabo durante el siglo XX se puede realizar una clasificación de los bienes públicos globales en función de diferentes criterios

como son: según su origen, según la naturaleza de los beneficios generados por el bien público, en función de la tecnología utilizada para su producción o en función de en qué medida se puede aplicar el principio de no rivalidad y no exclusión.

Según el origen, los bienes públicos se pueden clasificar en:

Bienes públicos naturales: en los que no se puede aplicar el principio de no rivalidad y que no han sido creados por el ser humano.

Según el principio de no rivalidad, para que un determinado bien sea considerado no rival su consumo por parte de un individuo no disminuye la cantidad disponible para el resto de los individuos.

La no rivalidad permite establecer una diferencia nítida entre los bienes públicos y los privados. Cuando un bien es privado, cada unidad puede ser consumida por un solo individuo: un bolígrafo no puede ser empleado por más de una persona al mismo tiempo. Por el contrario, cuando el bien es público todos pueden consumir simultáneamente la misma unidad del bien: la luz de un faro puede ser utilizada por varios barcos al mismo tiempo.

Bienes públicos producidos: son generados por la acción humana y a los que se les puede aplicar el principio de no rivalidad y que son parcialmente excluibles (conocimiento científico, autopistas, el acceso a internet, entre otros).

Bienes públicos derivados de la acción política: son similares a los bienes públicos producidos pero que dependen de una variable flujo, ya que su existencia requiere una producción y un sostenimiento para alcanzar una dotación concreta (la salud, la justicia, la seguridad ciudadana, entre otros).

En función de la intensidad con la que se cumple los principios de no rivalidad y no exclusión:

Bienes públicos puros: cuyos beneficios son plenamente no rivales y se puede aplicar el principio de no rivalidad en sentido pleno (el aire, la paz, entre otros) (Allouch, 2015).

Bienes públicos impuros: cuando alguno de los dos principios no se puede aplicar en el sentido pleno (Musgrave, 1959). Un ejemplo sería el acceso a la educación pública por parte de toda la población. El hecho de que sea necesaria una infraestructura para ofertar el bien puede dar lugar a que toda la población no tenga acceso a dicha bien (Barrientes, 2020).

Bienes públicos club: en los que el coste de exclusión es tan reducido que llega a crearse un club por el cual sus miembros pagan una pequeña cuota para disfrutar el bien. El pago de la cuota debe minimizar el riesgo de congestión, ya que debería incentivar el consumo responsable del bien y debería suponer una asignación más eficiente de los recursos (parques naturales, el agua potable en los domicilios, canales marítimos internacionales, entre otros) (Lankau, Matthias y Bicskei, 2014).

Según la naturaleza de los beneficios generados por el bien público:

Bienes públicos que generan una utilidad directa: son aquellos cuya provisión incrementa la utilidad de los agentes económicos o la productividad de los factores (la conservación de la biodiversidad, el mantenimiento de la paz, entre otros).

Bienes públicos que reducen los riesgos: proporcionan utilidad en la medida en que reducen o eliminan elementos que dan lugar a la desutilidad, es decir, reducen o eliminan males públicos globales (la reducción de la inestabilidad financiera, la reducción de la degradación ambiental, entre otros).

Bienes públicos que permiten incrementar las capacidades: que permiten mejorar la capacidad productiva de los factores (la generación de conocimiento, la comunicación del conocimiento científico, el desarrollo tecnológico, entre otros).

Las diferentes clasificaciones mostradas demuestran que el análisis de los bienes públicos tiene múltiples dimensiones, y que durante el siglo pasado se han abordado desde diferentes y variados puntos de vista, como el comercio internacional, el mantenimiento de un sistema público de sanidad y la repercusión del establecimiento de un copago para que permita la adquisición de medicamentos financiados por el Estado o como la provisión de la educación como bien público por excelencia.

Al igual que en el análisis de otros bienes públicos locales, la pregunta central en torno a la cual debe establecerse el debate es ¿cuál debe ser el papel de la Administración pública en la provisión de la oferta deportiva? La respuesta debería ser directa y sencilla: el papel de la Administración Pública debería ser aquel que le permitiría asignar los recursos de la manera más eficiente posible, garantizando la oferta deportiva sin generar distorsiones en la oferta privada.

En este sentido hay que destacar el planteamiento de Tiebout al respecto. Tiebout fue el primer economista que tuvo en cuenta la dimensión espacial en el análisis de los bienes públicos y las características particulares de los grupos de consumidores. Desde su punto de vista, el consumidor establece sus preferencias de consumo en función del territorio, de manera que revela sus preferencias al escoger libremente la jurisdicción en la que desean residir, de ahí que el papel de la Administración pública en relación con la política fiscal es crucial para el posicionamiento del consumidor y los establecimientos de sus preferencias (Epple y Romano, 2015).

En el modelo de Tiebout las decisiones se constituyen como cestos que combinan impuestos a pagar y bienes públicos locales a consumir. En su obra *A pure theory of local expenditures* de 1956 Tiebout presenta un modelo similar al de competencia perfecta aplicado a los bienes privados. Sin embargo, incorpora algunas hipótesis de partida que son bastante restrictivas, lo que da lugar a que dicho modelo tenga muchas limitaciones en su aplicación a la economía real, si bien es útil como punto de partida para el análisis de los bienes públicos locales.

El estudio de Tiebout se centra en la identificación de las motivaciones por las cuales los consumidores establecen sus preferencias de consumo del bien público. La complicación radica en que los consumidores tienen incentivos para ocultar sus preferencias, ya que estas determinan el pago que tienen que hacer por el bien, pero no el nivel de consumo, porque al tratarse de un bien público donde prevalece el principio de no exclusión podrían consumir el bien eludiendo el pago (*free-riders*).

Una limitación muy fuerte de este modelo es que los consumidores tienen plena libertad para cambiar de jurisdicción, eligiendo aquella que mejor satisfaga su demanda de bienes públicos, sin embargo, este modelo no tiene en cuenta la compra y el pago de la vivienda, que en la economía real limita en gran medida la capacidad de los consumidores para cambiar de jurisdicción.

Tampoco tiene en cuenta los vínculos familiares o la facilidad para encontrar trabajo por parte del individuo. Por tanto, supone libre movilidad y plena información del consumidor. Hay que destacar que el único factor que tiene en cuenta el consumidor es el precio que tiene que pagar por el bien público local, sin tener en cuenta otros aspectos exógenos al modelo de decisión.

El aspecto de la movilidad de las personas será tenido en cuenta posteriormente por otros economistas a finales del siglo pasado considerando que la propiedad y la tierra son factores cruciales y que marcan diferencias entre la capacidad de

migrar de las personas y de encontrar trabajo, por lo que todos los consumidores no cuentan con los mismos beneficios en términos de empleo e ingresos, y por tanto condiciona su posibilidad de migrar.

Otra hipótesis del modelo de Tiebout es que no existen externalidades. Esta ha sido también otra de las hipótesis más criticadas del modelo. En la economía real existen externalidades interregionales, es decir, efectos que pueden tener en una demarcación concreta las decisiones públicas tomadas desde otra demarcación, y que generan interferencias positivas o negativas en la demanda.

En 1980 David Starret fue uno de los primeros economistas que introdujo el efecto que el gasto público de una jurisdicción puede tener sobre otra jurisdicción, en lo que a externalidades respecta, llegando a la conclusión de que el equilibrio de Nash (*Second Best*) sería el más apropiado para el aprovisionamiento de bienes públicos locales (Kanemoto, 2013).

Otra hipótesis clave para entender el modelo de Tiebout es la igualdad de renta entre los hogares que componen una jurisdicción. Se supone que los hogares con renta similar se concentrarían en la misma jurisdicción, de manera que habría homogeneidad en la distribución de la renta dentro de dicha jurisdicción, pero habría heterogeneidad entre las rentas de diferentes jurisdicciones.

Desde que Tiebout estableciera las bases para el análisis de la provisión de bienes públicos locales hasta nuestros días, las teorías acerca de la provisión de este tipo de bienes han progresado, y han dado lugar a otros modelos de análisis, siendo el modelo de teoría de clubes, presentado por James M. Buchanan en su obra *An economic theory of clubs*, el más apropiado para el análisis económico de la provisión de bienes públicos locales desde la óptica deportiva (Késenne, 2014).

El hecho de que la provisión del bien público local se circunscriba a un área geográfica concreta no implica que la provisión deba llevarse a cabo por un único ofertante, sin embargo, sí que impone una restricción en cuanto a la demanda, ya

que únicamente los consumidores de dicha demarcación podrán disfrutar de dicho bien. Por tanto, el principio de exclusión no se cumple de manera rigurosa, por lo que no puede ser considerado un bien público puro.

Independientemente de las consideraciones anteriores, si el bien público es provisto o suministrado para un mercado geográfico delimitado o una demarcación administrativa concreta, se puede clasificar como bien público local, y es en esta clasificación donde se centrará el análisis de la provisión del deporte como un bien público, en la medida en la que los gobiernos locales ofertan bienes deportivos para los residentes de su demarcación.

Además de definir lo que se entiende por deporte, es necesario destacar alusiones en el sentido económico que justifiquen la práctica deportiva. Con este propósito, y desde el punto de vista normativo, se han consultado diferentes documentos que definen, en mayor o menor medida, el deporte y el papel que debe tener las Administraciones públicas en su provisión.

En el ámbito internacional, la Unión Europea no contempla el deporte desde la óptica del análisis económico. En el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de 1957 (Diario Oficial de las Comunidades Europeas de 24 de diciembre de 2002, página 35) no se menciona al deporte en su articulado. Es en el tratado de Niza, en el artículo III-282, cuando se introduce al deporte dentro del articulado legal. Dicho artículo fue incorporado al actual tratado de funcionamiento de la Unión Europea (artículo 165) de la siguiente manera:

“La Unión Europea contribuirá a fomentar los aspectos europeos del deporte, teniendo en cuenta sus características específicas, sus estructuras basadas en el voluntariado y su función social y educativa. La acción de la Unión se encaminará a desarrollar la dimensión europea del deporte, promoviendo la equidad y la apertura en las competiciones deportivas y la cooperación entre

los organismos responsables del deporte, y protegiendo la integridad física y moral de los deportistas, especialmente la de los más jóvenes. La Unión y los Estados miembros favorecerán la cooperación con terceros países y con las organizaciones internacionales competentes en materia de educación y de deporte y, en particular, con el Consejo de Europa.”

Previamente, en 1948 la Declaración Universal de los Derechos Humanos, determina en su artículo 24 el derecho al disfrute del tiempo libre. Sin mencionar de manera explícita el deporte, deja abierta la posibilidad de disfrutar del tiempo libre mediante la actividad física y la recreación mediante el deporte (Asamblea General de Naciones Unidas, 1948). Sin embargo, en la Conferencia General de la UNESCO de 1952, en París, se destaca la importancia de dedicar esfuerzos a la educación física y a la promoción del acceso de todos al deporte, como un aspecto de democratización y mecanismo de preparación para la práctica deportiva durante toda la vida de los individuos. Además, se reconoce como un derecho y una necesidad para todos (Coca, 1993).

En 1975 se elabora lo que se considera la carta magna del deporte para todos, redactada en Bruselas en la primera Conferencia de Ministros Europeos Responsable del Deporte. Fue denominada Carta Europea del Deporte Para Todos. Los objetivos de este documento era concretar el lugar del deporte en la civilización actual, así como darle una estructura de cooperación dentro del Consejo de Europa.

Este documento alude a la colaboración estrecha entre los poderes públicos y los portavoces del deporte voluntario, la necesidad de mantener un equilibrio entre vida profesional, el descanso y el ocio, el derecho a la práctica deportiva, así como el sostenimiento mediante fondos públicos del deporte como factor de desarrollo humano. Esta carta también destaca la necesidad de cooperación entre los

poderes públicos y las organizaciones sin ánimo de lucro, e insta a los primeros a la creación de instalaciones deportivas y de medidas legislativas que aseguren el acceso al deporte con fines recreativos (Consejo de Europa, 1975).

Otro documento en el que se hace referencia al deporte y que le otorga la categoría de derecho fundamental es la Carta Internacional de la Educación Física y el Deporte de 21 de noviembre de 1978 de la UNESCO, en la que se señala al deporte como

“...un derecho fundamental para el ser humano y como indispensable para el desarrollo de su personalidad”.

En el artículo primero de dicho documento se establece que:

“Todo ser humano tiene el derecho fundamental de acceder a la educación física y al deporte, que es indispensable para el pleno desarrollo de su personalidad. El derecho a desarrollar las facultades físicas, intelectuales y morales por medio de la educación física y el deporte deberá garantizarse tanto dentro del marco del sistema educativo como en el de los demás aspectos de la vida social”.

En 1992 se elabora otra nueva Carta Europea del Deporte en la que se ratifica el derecho al deporte manifestado en la primera carta de 1975 y en la que se da mayor protagonismo a la iniciativa privada y al mercado como impulsores del deporte para todos junto con las Administraciones públicas (Consejo de Europa, 1992). Este documento no refleja el interés económico del deporte para todos, aunque sí la importancia de la participación privada en la provisión de servicios deportivos para la ciudadanía, en un contexto de economía de mercado como el de Europa.

Posteriormente, en el documento de la Carta Internacional de la Educación Física y Deporte de 2015, la UNESCO profundiza en los aspectos más importantes de cara a fomentar y consolidar la práctica deportiva en la sociedad. Estos elementos se corresponden con diferentes ámbitos como el estratégico, el financiero o el de la cooperación. En concreto, por orden de mención en su artículo 3: 1) la visión estratégica para fijar objetivos y optimizar los resultados y recursos a diferentes niveles; 2) el reparto de la responsabilidad de fomentar el deporte entre todos los círculos de la sociedad -gobiernos, asociaciones, empresas, familias, medios de comunicación, voluntarios, entre otros tantos-; 3) la necesidad de elaborar y aplicar leyes y reglamentos que estimulen la actividad física y el deporte, y que propicien la asistencia financiera, y técnica; 4) especial mención al movimiento asociativo como base para democratizar el deporte; 5) la importancia de realizar una inversión sostenida mediante la asignación presupuestaria destinada a la oferta de programas públicos de educación física de calidad; 6) la organización de eventos deportivos para contribuir a una mayor cohesión social.

En este documento también incorpora un punto de vista en cierto modo relacionado con la economía y otro directamente relacionado con la ecología. En su artículo 5 se hace alusión a la sostenibilidad de la práctica deportiva desde el punto de vista económico y desde el respeto al medioambiente. Reconoce el efecto positivo de la industria deportiva en la economía y advierte del efecto perjudicial que puede tener en el entorno (contaminación acústica, generación de residuos, degradación de entornos naturales, etc.). Además, urge a los organizadores de las actividades y eventos deportivos a generar un legado sostenible en lo relativo a los costos financieros y las consecuencias ambientales y sociales.

En el ámbito nacional, el desarrollo normativo de carácter local y autonómico se hizo siguiendo los principios establecidos en el marco nacional y supranacional. En la Constitución Española también se hace referencia al deporte. En el artículo 43

del Capítulo tercero incluido en el Título I, de los derechos y deberes fundamentales, la Constitución establece que:

“los poderes políticos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte. Asimismo, facilitarán la adecuada utilización del ocio”.

Como se establece en las normas supranacionales y también en la Constitución Española, el gobierno central, autonómico o local deberá establecer los medios necesarios para facilitar el acceso de las personas a la práctica deportiva. Por tanto, se puede considerar como un agente ofertante de carácter solidario, que deberá operar en un mercado de oferta y demanda de bienes deportivos regido por las leyes del libre mercado, siendo este uno de los principios económicos fundamentales de la Unión Europea.

Como es obvio, en ninguno de los documentos comentados se hace una mención explícita a la economía del deporte. Sin embargo, coetáneamente al desarrollo normativo algunos economistas miraban el deporte desde la óptica económica, tal y como se ha comentado en apartados anteriores. Algunos economistas estaban de acuerdo en que para dotar de naturaleza a la economía del deporte lo primero que hay que hacer es diferenciar claramente dos ámbitos, los cuales determinan los mercados en los que operan los agentes dentro del deporte. Estos ámbitos son el deporte recreativo y el deporte puramente competitivo. Ambos, aunque tienen algunos elementos de base en común, muestran aspectos lo suficientemente peculiares como para que sean analizados por la ciencia económica desde planos diferentes.

Un aspecto fundamental que ayuda a diferenciar el deporte recreativo del competitivo es el carácter de entretenimiento del deporte, que se practica durante el tiempo libre y de ocio. Esta definición no excluye al deporte del mercado, sino más bien todo lo contrario, ya que vincula la práctica deportiva a un intervalo

temporal que en muchas ocasiones implica la asignación de unos recursos materiales y económicos, tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta. Su práctica implica, en mayor o en menor medida, el desarrollo de otros mercados, de productos necesarios, así como la fabricación y distribución de ropa deportiva, la reparación de artículos deportivos, servicios de asistencia personal como por ejemplo quiromasajistas, gimnasios o entrenadores personales.

Por otra parte, se considera deporte competitivo a aquel que se practica dentro de una organización o club y por el cual se recibe una remuneración -o no, como en el caso de la vertiente amateur del deporte competitivo-, siendo esta la principal fuente de ingresos de la persona que lo practica. Un aspecto fundamental de este deporte son los intercambios que se producen, a través del mercado, en la producción, distribución y en el consumo de los deportes profesionales. Estos intercambios son la base de la remuneración de los deportistas.

Como apuntan Downward y Dawson (2000), la dimensión económica del deporte profesional se hace notoria cuando a partir de *inputs* de trabajo, como son los deportistas, entrenadores, asistentes, voluntarios, etc. en conjunción con el capital, como son los estadios, las canchas, el equipamiento, etc. se lleva a cabo un conjunto de decisiones para diseñar estrategias con el fin de suministrar y vender un producto deportivo (espectáculo o evento) a los consumidores o espectadores.

Aproximación al modelo deportivo

Desde el punto de vista institucional y normativo hubo en España dos hitos que han determinado el modelo deportivo actual. El primero de ellos fue la aprobación de la Constitución Española de 1978, lo cual supuso un cambio en la estructura del Estado a todos los niveles, incluido el deportivo. En ella se plasma la idea que actualmente tenemos del estado del bienestar, así como la del protagonismo de los poderes públicos en el ámbito cultural y educativo. A partir de entonces la

educación física y el deporte adquieren un nuevo significado y se convierten en herramientas para la cohesión social y la calidad de vida de los ciudadanos.

El segundo de los hitos fue la creación de los Estatutos de Autonomías, mediante los cuales las comunidades autónomas asumen el deporte de manera exclusiva. La concepción de España conformado por estados autonómicos determina la descentralización del deporte desde el punto de vista de la gestión y del desarrollo de estrategias para su fomento (Guzmán, 2006). Por tanto, las competencias funcionales varían en función del ámbito territorial.

Así pues, el Consejo Superior de Deportes es un órgano autónomo de carácter administrativo adherido al Ministerio de Cultura y Deporte, a través del cual el Estado ejerce actuaciones en materia deportiva, por tanto, tiene capacidad de actuación en todo el territorio español. Entre sus competencias se encuentra la coordinación con las comunidades autónomas de la actividad deportiva en general y cooperar con ellas en el desarrollo de las competencias otorgadas en sus correspondientes Estatutos de Autonomía. Destaca también su papel de coordinador de las políticas deportivas de carácter escolar y también universitario. Además de estas, tiene muchas otras funciones relacionadas con la investigación, la información, el reconocimiento de modalidades deportivas, la colaboración con las federaciones, etc. (Campillo-Alhama et al. 2018).

En el ámbito autonómico, las direcciones generales de deporte ejercen acciones dirigidas al fomento del deporte mediante la construcción y gestión de instalaciones deportivas, tutela y coordinación de federaciones en el ámbito autonómico, así como del asociacionismo deportivo. Además, otorgan subvenciones al deporte y tienen potestad legislativa.

En el ámbito local, los ayuntamientos, diputaciones y cabildos actúan de gestores de las actividades deportivas. Son los entes que acercan el deporte a la población, en su contexto de proximidad con la ciudadanía. Esto lo hacen mediante la

creación de escuelas deportivas municipales, patronatos deportivos y el apoyo al asociacionismo y clubes deportivos de carácter local. También tienen un papel importante en el desarrollo local mediante la planificación urbana y la construcción de instalaciones.

En el modelo deportivo español también existen las entidades privadas sin ánimo de lucro, las cuales se rigen por estatutos y reglamentos propios. Así, se encuentra el Comité Olímpico Español (COE) y el Comité Paralímpico Español (CPE), con el objetivo de promover los ideales olímpicos y garantizar las necesidades económicas y de entrenamiento de los deportistas de élite. Hay que destacar que ambas son entidades de utilidad pública, por la Ley 10/1990 de 15 de octubre, del deporte.

En el ámbito privado también se encuentran las ligas profesionales, con autonomía interna, e integran a los clubes que participan en las competiciones profesionales oficiales de carácter nacional.

Las federaciones también se consideran entidades privadas de ámbito nacional, y están formadas por federaciones de ámbito autonómico. Ellas organizan y reglamentan las modalidades deportivas y actúan bajo el paraguas del Consejo Superior de Deportes. También diseñan los planes deportivos para los deportistas de alto nivel, así como la organización de competiciones oficiales autonómicas, nacionales e internacionales celebradas en el territorio español.

Por último, en el ámbito privado sin ánimo de lucro, se encuentran las asociaciones deportivas, clubes, fundaciones, etc. cuyas funciones son promocionar sus correspondientes modalidades deportivas y fomentar el deporte entre sus asociados. Para ejercer estas funciones están en coordinación con las federaciones de carácter autonómico.

En el modelo deportivo español también se encuentran las entidades privadas con ánimo de lucro como son las empresas de servicios deportivos y las sociedades anónimas deportivas.

2.4 Teoría de clubes en el contexto de la economía del deporte no competitivo.

Oferta club vs oferta privada

Desde el punto de vista de los derechos de propiedad sobre los recursos y sobre los beneficios que genera el deporte, existen varias alternativas para la provisión del deporte no competitivo dirigido a la población en general. Estos derechos pueden subdividirse en otros derechos que guarda relación con los grupos de productos que se han enumerado anteriormente (oportunidades deportivas, equipamiento deportivo, prestación de servicios y productos complementarios) (Heinemann, 1998). Estas subdivisiones son las siguientes: derecho de acceso y utilización, derecho sobre los beneficios, derecho de transferencia y derechos de participación.

Derecho de acceso y utilización: Este derecho puede estar configurado según el modo en cómo las personas están excluidas de la utilización de los correspondientes bienes y servicios. De este modo se podría diferenciar entre bienes públicos, bienes no puramente públicos (bienes club) y los bienes de mercado.

Como se ha indicado previamente, los bienes públicos se caracterizan porque no se puede excluir a nadie de su utilización debido a razones técnicas y, por otra parte, no se produce un gasto o desgaste del bien consumido. Además, los bienes club o bienes no puramente públicos se caracterizan por que todo aquel que posee un permiso de acceso al bien puede utilizarlo con la intensidad que desee. El derecho de acceso depende de si es miembro del club o no. Por último, los bienes de mercado se caracterizan por la exclusión de todo aquel demandante que no pague el precio establecido.

Derechos sobre los beneficios: El hecho de disponer de un derecho de utilización no implica que el demandante tenga derecho a disfrutar de parte de los beneficios que genera la explotación del bien. En otras palabras, en el caso del deportista que se afilia a un club para practicar su deporte favorito, el mero pago de la cuota no le hace destinatario de los beneficios que genera el club. No es así en el caso de los accionistas que, si bien pueden tener derecho de utilización, sí que tendrán derecho a percibir parte de los beneficios anuales de la entidad deportiva. Estos derechos sobre los beneficios están ligados a los derechos de transferencia.

Derechos de transferencia: Incluye el derecho a vender o ceder un bien y el derecho a poder ceder los derechos de utilización, como es el caso del arrendamiento, el alquiler o el préstamo. Un ejemplo muy claro de los derechos de transferencia es el *reverse clause* (Eckard, 2001) que se da especialmente en los deportes americanos, mediante los cuales los derechos sobre un jugador son cedidos durante toda su carrera deportiva al club que los ha adquirido. De esta manera, los clubes deportivos tienen el derecho exclusivo de contratar a sus jugadores. El club tiene la opción de alargar el contrato, y su traspaso solo es posible con el consentimiento del antiguo club y se puede realizar sin consentimiento el jugador.

Derechos de participación: Determinan en qué forma y en qué medida se puede hacer uso del bien, participando en la decisión y la configuración de los productos deportivos y sobre los derechos de acceso al mismo.

La configuración de estos derechos de propiedad se puede ordenar como una secuencia entre lo privado y lo público. Lo privado hace referencia a excluir a personas de la utilización de un bien y de sus beneficios (bienes privados o de mercado), lo público hace referencia a no poder excluir a las personas del uso o beneficio del bien. En medio de estos dos ámbitos se encuentra la fórmula

cooperativa, que en el deporte adopta la forma de club mediante el cual sus miembros, previo pago de una cuota, pueden hacer uso del bien.

Dentro del continuo que conforma la relación público-privada se establecen los arreglos institucionales que determinan las decisiones de los demandantes a la hora de decantarse por un ofertante u otro, en función de las características de su oferta y los fallos de los demás (Gwartney et al., 2015).

La configuración de los acuerdos institucionales dará lugar a fallos cuando no se pueda poner a disposición una prestación en volumen, calidad, en el momento esperado o en el lugar adecuado para lo que se considera deseable. Estos fallos serán determinantes para que una demanda deportiva concreta se decante por la oferta pública, por la oferta basada en la cooperación basada en la fórmula de club deportivo o por la oferta privada de carácter mercantil.

La fórmula cooperativa del club ha tenido una gran importancia en la oferta de bienes deportivos bajo los principios que emanan del deporte para todos. La falta de adaptación de la iniciativa privada a las necesidades específicas de algunos demandantes, bajo el prisma de la rentabilidad, ha dado lugar a que los clubes se hayan consolidado como una de las organizaciones con mayor protagonismo a la hora de configurar la oferta deportiva (Pickering et al , 2015).

Las propias características de un club, como son el carácter voluntario de los miembros, permite la inserción o incorporación de las personas al club de manera sencilla; la independencia de terceros ya que se financia en gran parte de los ingresos de las cuotas de los miembros y del trabajo voluntario, y el sistema de gobierno basado en la democrática, da lugar a que la oferta deportiva se adapte a las expectativas de los demandantes.

A su vez, mediante la fórmula de oferta privada de carácter mercantil el nivel de efectividad en la prestación del servicio, y por tanto la utilidad del demandante, es en ocasiones superior al de la fórmula cooperativa o a la de la fórmula de club

debido a la calidad de los servicios y/o a la especificidad o singularidad del servicio prestado.

El instrumento más importante que tiene el demandante de deporte de cara a maximizar su utilidad es su capacidad de pago, ya que solo está dispuesto a pagar cuando la oferta se corresponda con su concepto de relación precio-producto.

También hay que destacar que en la fórmula de la oferta privada, a diferencia de los clubes, los intereses de los demandantes no están coordinados con los intereses del oferente o con los objetivos de la organización, sino más bien, con la aspiración de maximizar la relación de intercambio.

Pese a la idoneidad de ambas fórmulas de oferta (la cooperativa o de clubes y la privada) es necesario destacar las ventajas y los fallos de ambas a la hora de maximizar la utilidad del demandante su relación de intercambio:

Ventajas de los clubes

Una de las principales ventajas de los clubes en la provisión de bienes deportivos es el reparto de los costes entre los miembros. Una razón para la existencia de los clubes deportivos es que el deporte que ofrece es más barato que el de la oferta privada. Esto se debe a las aportaciones de dinero público que el club recibe en muchas ocasiones, y no precisamente a la mayor eficiencia en la ejecución de tareas respecto a otras fórmulas. Por lo que el miembro demandante de deporte solo sufraga una parte del coste total. Por otra parte, el hecho de poder contar con instalaciones deportivas públicas también abarata los costes de producción del bien (Archetti, 2012).

Otra ventaja es el carácter voluntario del factor trabajo ya que el hecho de abaratar los costes de personal permite tener menos cargas económicas. A esta ventaja hay que añadir la variedad en las cualificaciones de los trabajadores, lo que permite prescindir de la contratación y externalización de determinados servicios.

En Europa, y en especial en España, el voluntariado tiene mucho protagonismo en el ámbito del deporte en general y en el ámbito de los clubes (Lamb y Ogle, 2016).

Además, la colaboración voluntaria permite una flexibilización temporal muy elevada para el cumplimiento de las tareas. En la medida en la que los colaboradores no tienen una jornada laboral fija, la dedicación temporal se puede adaptar a las posibilidades de cada voluntario.

La orientación no lucrativa de los clubes también es otra de las características de estas organizaciones. Su finalidad es atender a las necesidades de sus asociados y no la maximización del beneficio. Este hecho permite que los dirigentes de las asociaciones centren sus esfuerzos en la calidad de los servicios prestados y no en el incremento de la rentabilidad.

La imagen positiva del club también es fomentada mediante las actividades voluntarias que realizan, muchas veces de manera gratuita, por lo que se acrecienta la confianza de la sociedad en estas organizaciones. En el caso de las asociaciones o clubes deportivos, estos proyectan una imagen de institución de utilidad pública, no tienen fines lucrativos y la información es ofrecida sin coste adicional (Kimberly, 2014). Además, algunos estudios confirman que en muchas ocasiones las calidades de las prestaciones asistenciales son mejores cuando se prestan por las organizaciones sin ánimo de lucro, por lo menos si se atiende al número de reclamaciones interpuestas por los perceptores de los servicios (Rose-Ackerman, 1996).

Los clubes también muestran ventajas en lo que a los costes de transacción se refiere. El demandante de un bien tiene que soportar no solo el coste o precio de la compra del producto, sino también los costes derivados de la búsqueda de la información, en ocasiones valorando diferentes alternativas para hallar la decisión más ventajosa. También se puede dar el caso de que el demandante tenga que soportar los costes de negociar los contratos y por último de asegurarse de que la

prestación del servicio o la transferencia del bien se realiza según los términos acordados. En muchas ocasiones, estos tres costes adicionales representan una parte importante de los costes totales. Los costes de transacción más reducidos asociados a los servicios de un club es una peculiaridad de los mismos. En estas entidades la información fluye en un entorno de confianza y la información es ofrecida sin elevados costes o costes nulos.

Por último, hay que destacar que muchas organizaciones de este tipo surgen a partir de unos ideales o fundamentos de valor que son aceptados socialmente. Los clubes se fundan porque los miembros se sienten comprometidos con sus ideales y sus objetivos son altruistas.

Los clubes en los que la aportación del voluntariado es importante tienen un papel muy importante en el social capitalismo. Este sistema económico, alternativo al capitalismo, que enfatiza sus esfuerzos en conseguir un mayor bienestar social, manteniendo las estructuras económicas actuales y dando mayor importancia a la sociedad, está basado en varios principios entre los que destacan la fluidez de la información y el acceso a la misma, la alta posibilidad de que los individuos queden influenciados por el comportamiento solidario y voluntarioso del resto de individuos, y por último la identificación y reconocimiento inherente a las interacciones sociales entre los miembros del grupo. De ahí que los clubes deportivos han sido considerados en muchas ocasiones como ejemplos en los que las conductas de sus integrantes son representativas de muchos de los valores del social capitalismo (Seippel, 2006).

Fallos de los clubes

Frente a las ventajas que presentan los clubes de cara a la provisión de bienes deportivos es necesario presentar cuáles son los principales fallos que derivan en desventajas:

La primera de ellas es la posible ineficiencia en el trabajo del club. En la medida en la que los clubes no se esfuerzan por minimizar sus costes debido a la falta de interés de un propietario por obtener beneficios, puede dar lugar a que surjan comportamientos ineficientes entre los trabajadores voluntarios. A esto hay que añadir que muchas veces los clubes reciben ayudas económicas públicas, por lo que no existe una necesidad imperiosa de llevar una contabilidad de costes que optimice la eficiencia en las tareas.

Los elevados costes en la toma de decisiones es otro de los fallos que dota de ineficiencia a los clubes en la prestación de los servicios u oferta del bien deportivo. El carácter democrático de su gobierno obliga al debate de todas las cuestiones relevantes y que determinan las condiciones de la prestación. La elevada necesidad de tiempo para debatir los problemas, la insuficiente coordinación entre las personas que realizan las tareas y la comunicación informal dan lugar a que surjan conflictos y contradicciones en los intereses de la organización. Muchas veces esto se debe a la falta de llevar a cabo decisiones programadas (Gallego, 2014).

En definitiva, pese a que los clubes suelen ser menos eficientes que la iniciativa privada, siendo ese uno de sus grandes fallos, algunos autores explican las razones de la presencia de los clubes en el ámbito del deporte por el hecho de que la Administración pública pone a su disposición ayudas económicas y materiales, sin las cuales resultaría incierta la existencia de estas organizaciones. Las ayudas económicas pueden ser a modo de transferencias con las que los clubes sufragan algunos costes como alquileres, compra de material o pago de suministros, gastos de personal, entre otros. También pueden ser a modo de cesión de instalaciones deportivas de gran envergadura como pistas de atletismo, campos de fútbol, piscinas municipales, entre otras (Siegfried, 2000).

Ventajas de la oferta privada

La existencia de estímulos económicos es una de las características del mecanismo de mercado a la hora de ofertar bienes y servicios deportivos a la población. El propietario posee un derecho individual de disposición y eso se traduce en incentivos para que el trabajo se realice de manera eficaz y rentable.

Cuando el propietario (ofertante) compite en una economía de mercado, entra en un juego de competencia donde la capacidad de innovación y adaptación del producto es determinante para consolidarse. Además, la posesión de conocimientos, las nuevas tecnologías y la renovación de la oferta, en forma y en tiempo, son indispensables para competir.

También hay que destacar la inexistencia de costes de participación, en la medida en la que el demandante no está vinculado de ninguna manera a la entidad privada que oferta el producto deportivo.

Una característica importante de este tipo de oferta es la existencia de mecanismos de supervisión, lo que supone una ventaja importante frente a la oferta de los clubes. Los demandantes tienen derecho a una prestación definida de modo exacto y preciso. En este sentido, las posibilidades de supervisión y de garantía de que la provisión del bien/servicio se va a realizar en las condiciones acordadas y en función del precio pagado son muy elevadas.

La regulación legal en la prestación de servicios y venta de bienes, así como existencia de mecanismos de control y sanción por parte de la Administración pública garantizan, en cierto modo, el ajuste entre el bien recibido y el bien acordado contractualmente.

Otra ventaja de la oferta deportiva privada es el mayor ajuste que puede llegar a tener la provisión de los bienes a las expectativas de los demandantes. Las últimas tendencias en la comercialización de bienes y servicios de cara a afrontar la crisis económica ha sido la “paquetización” y la “customización” de la oferta (Muir, 2015). Ante una oferta de bienes procedente de otras fórmulas, la iniciativa

privada puede llevar a cabo una total adaptación de su oferta a la demanda, siempre que esta esté dispuesta a soportar los costes asociados a la misma y al paso del precio que se estipule. Un ejemplo de esta personalización es la fabricación a medida de accesorios o prendas textiles necesarias para la práctica de un deporte.

Fallos de la oferta privada

Los elevados costes de transacción van en contra de la provisión de bienes deportivos por parte del mercado (Banzhaf, 2014). Para que el mercado funcione adecuadamente es necesario que el comprador realice una comparación de productos y de precios entre diferentes ofertantes, y además es preciso que existan garantías de que los acuerdos tomados entre ambas partes se van a cumplir.

En muchas ocasiones los costes de comparación y de transacción son elevados y las consideraciones anteriores relativas a garantía no se cumplen. El objetivo de maximizar la rentabilidad por parte del ofertante puede dar lugar a comportamientos egoístas y, por tanto, el demandante debe estar atento al oportunismo estratégico que las entidades privadas pudieran tener. Para ello es importante recoger información y vigilar el cumplimiento del contrato. En caso de incumplimiento por parte del ofertante, el demandante puede ejercer el derecho de reclamación ante los órganos habilitados por la Administraciones públicas, lo que supondría un incremento adicional de los costes asociados a la adquisición del bien.

La deficiencia en la oferta puede ser otro fallo de los mecanismos de mercado, en el sentido en que, si no existe una demanda suficientemente grande como para que la iniciativa privada participe en la provisión, es posible que la oferta del bien se lleve de manera deficitaria, por falta de ingresos y baja rentabilidad. Es por ello que muchas disciplinas deportivas se quedan sin contar con una oferta privada por

falta de un mercado suficientemente amplio como para justificar la inversión necesaria. Este panorama provoca un «efecto de bola de nieve» en aquellas disciplinas deportivas con mayor nivel de demanda. La existencia de una oferta privada elevada, acorde con el tamaño de la demanda, da lugar a que dicha disciplina cuente con mayor promoción y difusión. Esto, a su vez, promueve el apoyo financiero que contribuirá a incrementar la inversión en recursos. Este es el motivo por el cual determinadas disciplinas deportivas, y los clubes deportivos permanecen en la sombra sin grandes posibilidades de promocionar.

También hay que destacar que en un mundo en el que la responsabilidad social corporativa se ha convertido en un valor a favor de las empresas (González-Albo, 2009) las conductas ecológicas se han convertido en un estandarte para la consolidación de la oferta privada.

Además, desde el punto de vista de la explotación de los recursos, se podría considerar al propio deportista, y concretamente al deportista de élite, como un recurso necesario para la generación de beneficios para las empresas proveedoras de productos y servicios deportivos. Dentro de su corta vida profesional deportiva, éste se ve obligado a permanecer compitiendo pese a las lesiones que puede estar sufriendo, de las cuales no se recuperará completamente hasta que no pase un tiempo prudente de inactividad. En este sentido, la iniciativa privada puede convertirse en un “depredador” del recurso que da sentido a su existencia: el deportista.

2.5 Provisión pública de deporte

La intervención del Estado en la provisión de bienes públicos queda justificada en el momento en el que los mecanismos de mercado no realizan una asignación óptima de los recursos existentes, en especial bajo los principios del deporte para todos, los cuales promulgan el acceso al deporte de todas las clases sociales.

En el caso de la provisión del deporte, los fallos del mercado en la oferta de bienes y servicios dan lugar a que parte de la demanda de bienes deportivos se quede insatisfecha ante la incapacidad de asumir los costes asociados a la adquisición de bienes y servicios por vía privada. Esta situación se ha dado durante los años de la crisis económica de 2008 en los que los índices de pobreza se incrementó en España y donde el 21% de la población estuvo en riesgo de pobreza (INE, 2020). Este colectivo de consumidores, que puede tener necesidad y derecho a la práctica deportiva, ve mermada su capacidad de acceso, debido a la falta de recursos. Ante esta circunstancia, la intervención de las Administraciones públicas es fundamental como proveedora de servicios deportivos.

Por otra parte, la intervención del Estado en la escena deportiva cobra fuerza cuando el reducido tamaño de la demanda no justifica la existencia de una oferta privada. La baja rentabilidad que proporcionaría dicha demanda no incentiva a la iniciativa privada. En este escenario de baja rentabilidad y una demanda existente, el Estado puede interpretar dicho tipo de práctica deportiva como un *bien meritorio* en el cual vale la pena destinar fondos económicos para el beneficio común de un colectivo de la población (Salazar, 2009). Un ejemplo claro es la construcción de una piscina olímpica climatizada o de una pista de atletismo. Teniendo en cuenta la disposición territorial de este tipo de equipamientos deportivos y el bajo precio unitario que los usuarios pagan, la iniciativa privada desestima la participación en la provisión de estos deportes, dejándolo en manos

de las Administraciones públicas, la cual llega a acuerdos institucionales con los clubes para llevar a cabo la gestión de las instalaciones.

El escenario descrito en el apartado anterior guarda relación con la existencia de monopolios naturales, en los que los costes de provisión de bienes públicos son tan elevados que la iniciativa privada decide no participar en la provisión, por lo que, de no ser por la iniciativa pública la demanda quedaría insatisfecha (Anaya, 2014).

Otro aspecto que justifica la participación de Estado en la provisión de bienes y servicios es la existencia de efectos externos positivos que superan a los costes. El consumidor no paga por los beneficios generados a partir de los efectos externos positivos. En el caso de la práctica del deporte para todos, las políticas deportivas puestas en marcha por los gobiernos incentivan el bienestar de la población en términos globales debido a la mejora de la salud de la sociedad. Esto se traduce en mejoras en las condiciones de vida de la población y en menor gasto sanitario futuro. Por tanto, la relación entre deporte y salud justifica la participación de las Administraciones públicas como proveedora de bienes deportivos (Eime et al, 2015).

El hecho de que la Administración pueda participar en la oferta de bienes y servicios en concurrencia con el ámbito privado no quiere decir que esté exenta de fallos. Al igual que las fórmulas anteriores, la Administración pública también puede fracasar en el cumplimiento de sus funciones, especialmente cuando se dan determinadas circunstancias, las cuales se enumeran a continuación:

Cuando existe un problema de información. En la medida en la que el Estado interviene para el beneficio conjunto de la sociedad, debe estar informado de las necesidades y los intereses del destinatario de su oferta; conocer lo que ya existe y qué se está ofreciendo de manera óptima por la iniciativa privada o por clubes y asociaciones; estar al corriente de las posibles reacciones de terceros agentes que

pueden verse afectados, de manera positiva o negativa, con la participación del Estado en la provisión del bien.

Esta premisa es de difícil cumplimiento por parte de la Administración debido a la complejidad para conocer estos aspectos. Del mismo modo, en ocasiones no es posible determinar en qué medida sus inversiones materiales, a modo de instalaciones deportivas, van a frenar la iniciativa privada.

Por otra parte, existe un problema de racionalidad en el sentido de que los políticos que gobiernan las Administraciones públicas pueden tomar las decisiones de manera no racional, sin pretender alcanzar un punto óptimo de bienestar común para la sociedad. Sino que más bien pueden actuar mirando por el interés propio, con la intención de ser reelegidos en sus cargos. De manera que algunos colectivos de ciudadanos podrían decantar su voto electoral hacia el partido político que desee concederle más subvenciones o recursos. Así mismo, la ausencia en la Administración de un propietario preocupado por la rentabilidad de las inversiones puede dar lugar a problemas de ineficiencia.

Por otra parte, el interés de los responsables de los diferentes departamentos de la Administración pública podría estar más interesado en engrosar sus presupuestos para ganar notoriedad y prestigio en su gestión, en lugar de preocuparse por disponer de los recursos justos y necesarios para alcanzar los objetivos de su planificación.

Estos fallos en las actuaciones de la Administración justifican la existencia de organizaciones sin ánimo de lucro que surgen para atender a la demanda que ha quedado sin satisfacer por parte de la iniciativa pública.

Hay que destacar que la decisión de demandar deporte por parte de las personas no es excluyente respecto a las instituciones que participan en la oferta. En otras palabras, el deportista no se ve obligado a decantarse por una oferta privada y renunciar a una oferta pública, sino más bien todo lo contrario. En el escenario

actual en el que conviven las tres fórmulas de provisión deportiva, el demandante puede combinar las diferentes ofertas en busca de maximizar su utilidad, independientemente de si su decisión contribuye a generar externalidades negativas hacia las otras. La consecuencia de esta decisión es que alcanza el óptimo paretiano entre los agentes implicados. Como sostiene David Gauthier, la única manera de alcanzar el punto paretiano es mediante prácticas basadas en la cooperación y prácticas sociales menos anárquicas (Gauthier, 2013).

Con la finalidad de eliminar o reducir los fallos del Estado en la provisión de bienes públicos su intervención se produce en muchas ocasiones mediante dos modelos: uno es el modelo cooperativo y otro el modelo subsidiario.

El primero de ellos, el modelo cooperativo, se trata de una forma de interacción entre el Estado y los clubes a través de la integración y la representación funcional de los clubes en la esfera estatal. Mediante estas interacciones los clubes adquieren funciones estatales y ostentan un carácter casi público, por este motivo reciben ayudas del Estado. Este modelo de cooperación se da cuanto la Administración pública tiene que asumir garantías y prestaciones extensas para que alcancen a una gran cantidad de ciudadanos. Es una manera de que el Estado se libere del cumplimiento de las funciones públicas desde el punto de vista de gestión y la ejecución de tareas. Además, la participación de los clubes en la ejecución de estas tareas puede realizarse de manera menos burocrática gracias a su estructura más sencilla y voluntarista y además se beneficia de controlar mejor el empleo de los ingresos fiscales (Ospina, 2001).

El modelo subsidiario parte de la premisa de que una organización más pequeña y próxima al público puede conocer mejor las necesidades del mismo, y por tanto puede satisfacer sus necesidades. Por este motivo tiene sentido que el Estado preste apoyo financiero a la vez que evita intervenir perjudicando el libre desarrollo de los clubes.

La diferencia entre ambos modelos es que en el modelo cooperativo el Estado traslada sus funciones a las organizaciones voluntarias y por eso las financia y las controla, mientras que en el modelo subsidiario las funciones las determina el club y el Estado únicamente presta su apoyo financiero.

Por tanto, el modelo planteado por Tiebout en 1959 no puede aplicarse para analizar la eficiencia asignativa del deporte como bien público local, ya que, en función de las definiciones presentadas anteriormente, la oferta de bienes deportivos por parte de una Administración no puede considerarse como un bien público puro. En el caso de la oferta deportiva no se cumple el principio de no exclusión debido a que el primer criterio que imponen las Administraciones locales a la demanda de bienes deportivos es el límite territorial o demarcación geográfica. De esta manera, en ocasiones, para poder demandar un bien deportivo ofertado por la Administración local es necesario estar adscrito (empadronado) en la localidad donde se oferta el bien. Por tanto, no se puede hablar de bien público puro en la medida en la que no se cumple en principio de no exclusión.

Por otra parte, existe una segunda restricción relativa al coste económico de demandar un bien deportivo de estas características. Se trata de la cuota que debe pagar el demandante a la hora de hacer uso del bien deportivo.

Estas cuotas son impuestas por las administraciones locales con el único fin de evitar la congestión, sin que existan fines recaudatorios para sufragar los costes de la provisión de bienes públicos, ya que en muchas ocasiones los ingresos que recibe la Administración en concepto de cuotas por el uso del bien es insuficiente para la provisión de mismo.

El ejemplo más claro es la cuota que pagan los bañistas por acceder a las piscinas municipales. Los ingresos derivados de las entradas son totalmente insuficientes para garantizar la provisión del bien.

2.6 Conclusiones del capítulo

Este capítulo ha dejado constancia de la importancia que ha tenido el análisis económico en el deporte desde que comenzó a aplicarse, y cómo el vínculo entre el progreso social y el deporte ha sido cada vez más importante. Es ahí donde radica, en parte, el interés por aplicar principios de análisis económico al deporte.

También se ha dejado constancia de la disparidad de resultados obtenidos en otras investigaciones, especialmente durante los orígenes de la economía del deporte, en la cuantificación económica del deporte, debido fundamentalmente a las diferentes metodologías aplicadas y a falta de homogeneización de conceptos y criterios. Es entonces cuando en el Libro Blanco sobre Deporte los países se comprometen a elaborar una metodología estadística homogénea para todos los países y que sirva de base para la cuantificación de la aportación del deporte a la economía de un país.

Tal y como se ha comentado, la vinculación entre desarrollo social y deporte ya es indiscutible, y esto es posible al desarrollo que ha tenido en España el deporte para todos, gracias a la implicación de los ayuntamientos, no solo mediante la construcción de espacios para el deporte popular, sino también mediante el fomento de la práctica deporte sin fines competitivos.

Desde el punto de vista del efecto dinamizador de la economía y desde la óptica del progreso social, el deporte puede ser considerado un bien de interés público, lo cual ha justificado la provisión pública de servicios deportivos por parte de las entidades locales y de los gobiernos autonómicos y gobierno central. En este sentido, la elaboración de la Carta Europea del Deporte Para Todos de 1975 coincide con la etapa de apertura económica de España hacia el exterior y el aumento del protagonismo de los ayuntamientos en el desarrollo social, cultural y económica de los municipios.

Más recientemente, otros documentos como la Carta Internacional de la Educación Física y Deporte de 2015 también promulga los aspectos más importantes de cara al fomento del deporte, haciendo partícipe no solo a las administraciones públicas sino también al ámbito privado, las asociaciones y los medios de comunicación, entre otros agentes. Se trata de una manera de repartir la responsabilidad de fomentar el ejercicio físico entre todos los agentes sociales, a favor de los principios del deporte para todos, y no únicamente a las administraciones públicas.

A lo largo de este capítulo también se ha dejado constancia de cómo con el paso de los años se ha configurado un modelo deportivo formado por organizaciones y agentes que cubre todos los ámbitos en los que el deporte se puede manifestar. En este modelo, pese a la existencia de agentes privados, la presencia pública tiene mucho peso, lo que ha podido dar lugar a una elevada dependencia financiera de alguno de los agentes.

Para comprender en qué estado se encuentra hoy en día el deporte para todos en España es necesario conocer cuál ha sido su evolución y en qué medida ha estado condicionado por el desarrollo social y económico del país. En el siguiente capítulo se profundizará en ello con la intención de comenzar a dimensionar el deporte para todos.

Capítulo 3. La práctica del deporte en el marco del desarrollo económico de España

3.1 Desarrollo social y popularización de la práctica deportiva en España

El desarrollo económico y social que se ha producido en España durante las últimas cuatro décadas ha dado cada vez más protagonismo a la Administración pública, especialmente en la provisión de servicios destinados a satisfacer una demanda creciente en determinados ámbitos de la vida cotidiana y los servicios sociales. La década de 1970 se ha considerado un periodo de transición desde una economía cerrada, y con una oferta de bienes y servicios en cierto modo limitada, hacia una economía aperturista.

Es interesante hacer un repaso a la evolución de la economía española para contextualizar la eclosión del deporte para todos desde la perspectiva socioeconómica. El año 1959 fue un periodo clave para el futuro de la economía española. En dicho año se inició el Plan de Estabilización y Liberalización, considerado como el inicio de una etapa de crecimiento económico y mejora de relaciones comerciales con el resto mundo. Este Plan, junto con otras medidas llevadas a cabo, contribuyó a dejar atrás la etapa de aislamiento económico y autarquía que había llevado a la economía española a retrasos considerables en el desarrollo del país desde el punto de vista macroeconómico, empresarial y social. Una tasa de inflación galopante y un nivel de reservas de moneda extranjera prácticamente nulo por parte del Estado, que impedía hacer frente a los pagos de las importaciones, marcaron la situación en la que se encontraba el país a finales de los años 50.

El Plan de Liberalización y Estabilización estuvo acompañado de un conjunto de medidas aperturistas que dieron lugar, no solo al incremento de las importaciones, sino también a la entrada de capital extranjero en España (Fuentes, 1993). Estos cambios se articularon mediante la aprobación de leyes como la Ley Arancelaria y la Ley de Inversiones Extranjeras. Como resultado de la aprobación de estas leyes y

del ciclo de bonanza económica que comenzó en 1960, el indicador de apertura económica de la economía española se incrementó en más de cinco puntos en un plazo de siete años, hasta alcanzar poco más del 20% en 1966 (Jiménez, 1996).

En la década de los sesenta España contó con los recursos necesarios para crecer. Contó en primer lugar con los recursos financieros procedentes del ahorro interno (derivado del crecimiento de la renta) y exterior (materializado en la importante elevación de las inversiones exteriores), y también contó con un excedente de mano de obra no utilizada, cuya movilización explica parte del crecimiento de la economía española.

El crecimiento de España durante las década de 1960 queda determinado por las siguientes factores (Fuentes, 1993):

- La adopción conjunta de las medidas de estabilización y liberalización, con la finalidad de lograr el avance económico que acercara a España a una Europa moderna. El margen de crecimiento con el que contaba nuestro país, dado el desfase entre la técnica disponible en otros países de Europa y la técnica utilizada en España.
- La liberalización de las importaciones provocó la entrada de bienes de equipo del exterior, lo que facilitó y extendió el progreso técnico en la economía española. La modernización tecnológica en nuestra estructura productiva impulsó la productividad y aceleró el crecimiento de la renta.
- El crecimiento de la demanda en todos sus componentes: consumo familiar, inversión privada y exportaciones.
- El incremento del aperturismo de la economía española conectó al país con un comercio mundial, lo cual tuvo efectos destacados sobre las exportaciones españolas de bienes y servicios. Este es uno de los grandes cambios en la economía española en la década de los sesenta. En este aperturismo el turismo adquirió un protagonismo especial y revolucionó la

exportación de servicios. Por otra parte, el movimiento migratorio de población española hacia otros países también contribuyó al aperturismo de España.

El crecimiento industrial y la oferta de trabajo provocaron la dinamización del mercado laboral, dando lugar al incremento de rentas laborales. Esta última es la que cobra importancia en la década de los sesenta. Las reservas de mano de obra existentes en el campo español supondrían una cuantiosa oferta de mano de obra, con todo lo que ello implicaría durante las siguientes décadas en términos de demanda de bienes y servicios. Esto tuvo implicaciones más allá de lo económico y se vería reflejado en la demanda de bienes deportivos, entre otros aspectos.

El fenómeno del éxodo rural español durante la década de los cincuenta y sesenta redujo su intensidad en la década de los setenta. Esta ralentización del éxodo rural fue acompañada por el agotamiento de las reservas de mano de obra rurales, y la menor atracción de las áreas urbanas, las cuales mostraban altos índices de paro. Con el paso de los años, esta dinámica dio lugar a pueblos despoblados y ciudades saturadas. En este contexto de paralización del éxodo se pone de relieve otros procesos como el retorno de antiguos residentes y la creciente atracción que el medio rural ejerce sobre nuevos grupos sociales, que originan un movimiento poblacional en sentido inverso (Camarero, 1991).

Otro gran segmento demográfico del país se encontraba en la población pasiva femenina que habría de incorporarse a las tareas económicas. Con todo, el aumento del empleo femenino entre 1960- 1970 se cifra en algo más de un millón de trabajadoras, la cual supera la cantidad estimada del éxodo rural en la misma década (Pérez, 2013).

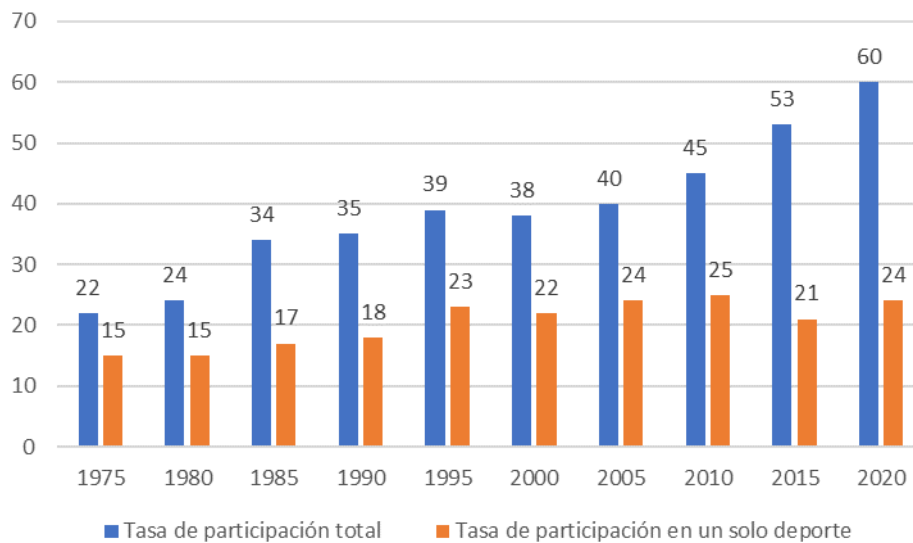
Esos factores son los que explican el desarrollo socioeconómico español de los años sesenta y que potenciaron el cambio social durante dichos años determinando, en parte, los cambios de las costumbres y de los hábitos de los españoles.

El proceso liberalizador de la economía española continuó en la década de 1970 con la firma del Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea, mediante el que se relajaron las barreras arancelarias para la importación de determinados productos.

En lo deportivo, las décadas de los sesenta y setenta fueron de gran trascendencia para el deporte en España (Rodríguez, 2012). En 1961 se promulga la Ley de Educación Física. Esta ley supone la implantación de un nuevo sistema de financiación del deporte que ampliaba las posibilidades de financiación tan reducida que las asociaciones recibían del Estado. Además, se crea el Instituto Nacional de Educación Física (INEF). Paralelamente, las agrupaciones deportivas ganan protagonismo y, aunque las primeras federaciones deportivas se crearon a finales del siglo XIX y principios del XX, en esta década surgen nuevas federaciones, las cuales fomentaron la práctica deportiva y el desarrollo profesional del deporte (Solanelas y Camps, 2017).

Puede observarse en el gráfico 2 cómo desde que se tienen registros de la práctica de deporte en España el incremento ha sido significativo y constante. Desde 1975 hasta 2020 el porcentaje de personas que practican deporte se ha multiplicado por tres (Lera-López, 2019).

Gráfico 2. Evolución de la práctica deportiva en España desde 1975



Fuente: Encuesta de hábitos deportivos en España, (MECD y CSIC, 1975-2020). *Práctica deportiva y políticas públicas en el deporte en España*. Fernando Lera López. Universidad Pública de Navarra

Con las medidas de aperturismo tomadas en España, el índice de comercio exterior se situó alrededor del 30%. Este periodo quedó marcado por el fuerte crecimiento industrial y del sector servicios en el que las empresas extranjeras invirtieron en España atraídas también por los bajos salarios.

Durante la década de los setenta el proceso de industrialización continuó y, en consonancia con lo que en su día promulgó Schumpeter, el incremento de la concentración industrial dio lugar a un incremento de la tecnología utilizada en los procesos productivos. Este efecto se dio en España debido, especialmente, al retraso relativo del país todavía protegido económicamente frente al exterior, con un alto grado de regulación estatal y con bajos niveles de competencia en el mercado interior (Villar, 2005).

La década de los setenta fue crucial para el establecimiento de la democracia en España, en un escenario macroeconómico con problemas: en la segunda mitad de esta década la moneda se devaluó en dos ocasiones con la finalidad de ganar competitividad en los mercados exteriores, y se tuvo que articular una serie de

medidas enmarcadas dentro de los Pactos de la Moncloa dirigidas a controlar las elevadas tasas de inflación.

El proceso liberalizador se prolongó durante la década de los ochenta con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea el 1 de enero de 1986, se eliminó por completo los aranceles a las importaciones de productos procedentes de la actual Unión Europea y se estableció el Arancel Común para los productos que procedían de terceros países.

Desde entonces se han llevado a cabo una serie de acuerdos que han dado lugar a que hoy en día España sea uno de los países con mayor grado de aperturismo económico, con una tasa de apertura alrededor del 66,9% (Banco Mundial, 2021)³.

Por tanto, a partir de las medidas adoptadas, la década de los sesenta del siglo XX marca el inicio del periodo de crecimiento y acumulación de capital más importante de la historia de España (Mas et al, 2013). A partir de dicho momento tiene lugar un periodo de crecimiento sostenido con tasas de inversión elevadas y aunque irregulares, mucho más intensas que en décadas anteriores.

Desde el punto de vista normativo del deporte en España, la Constitución de 1978 tuvo consecuencias en el ámbito deportivo. En primer lugar, la carta magna representó un cambio ideológico en la concepción del estado del bienestar y por tanto en el papel de la Administración pública en la cultura y la educación, así como en la importancia que tenía el deporte dentro de estos ámbitos. De esta manera se incluyeron en la Constitución Española algunos principios que hacen referencia al deporte, y que les corresponde asumir a los poderes públicos. En concreto la educación física, el deporte y el ocio son nombrados en el artículo 43.3, en el que se designa a los poderes públicos como rectores de la política social y económica, el fomento de la educación física y el deporte, así como la obligación

³ Tasa de apertura calculada como ((exportaciones + importaciones)/Producto Interior Bruto)

de facilitar la adecuada utilización del ocio. En segundo lugar, con el reconocimiento del Estado de las Autonomías éstas asumen una parte importante de las políticas deportivas a desarrollar durante las siguientes décadas (Campillo-Alhama et al., 2018), lo cual será crucial para el desarrollo del deporte para todos.

El crecimiento demográfico dio lugar a la construcción de edificios para atender a los déficits de viviendas. Se construyeron barrios en muchas ciudades sin equipamientos suficientes como para generar una oferta de servicios públicos acorde con la demanda creciente. La trama urbana diseñada durante esos años condicionaría en gran medida la prestación de servicios públicos, como es el caso de servicios deportivos.

La apertura económica al exterior fue también la puerta de entrada de nuevos hábitos de consumo y de hábitos de compra. La innovación procedente de otros países propició la aparición de la sociedad de consumo, caracterizada por un mayor acceso a la información, mayor movilidad y una nueva mentalidad que crearía nuevos estilos de vida donde el deporte cada vez tendría más protagonismo.

La entrada de nuevos operadores en el ámbito de los medios de comunicación también contribuyó a la popularización de las prácticas deportivas. El deporte, que en sus orígenes en nuestro país era entendido como una actividad elitista y de minorías (bien/actividad de lujo), con el paso de los años se convirtió en una práctica popular. Esto facilitó que los principios del deporte para todos calaran en las instituciones públicas y en la sociedad como un fenómeno social instaurado en las sociedades avanzadas. En la segunda mitad de la década de 1970 es cuando en España se empieza a hablar del deporte para todos. Desde ese momento, la organización de actos deportivos favorece la eclosión de la actividad física en la sociedad española (Martí, 2012).

El avance de la práctica deportiva a inicios de la democracia afecta en diferente medida a diversos agentes sociales, como las federaciones, los clubes y las asociaciones ciudadanas, entre otros.

Con la implicación de los gobiernos autonómicos en el fomento del deporte, el gasto público en equipamientos deportivos comienza a tener más protagonismo en los presupuestos de los gobiernos regionales y locales. Es la era de la construcción de grandes equipamientos deportivos como los polideportivos. El objetivo de la Administración pública en este ámbito es paliar los déficits de instalaciones deportivas que existía para facilitar la práctica deportiva entre la población.

El esfuerzo realizado por las Administraciones públicas en la creación de los eventos deportivos tuvo un efecto casi inmediato en la proliferación de asociaciones y federaciones deportivas. A modo de ejemplo, hay que destacar la aparición de nuevos clubes deportivos que surgieron alrededor del fútbol a raíz de la preparación de la organización del Mundial de fútbol que se celebró en España en 1982. Esta fue la primera apuesta deportiva a nivel mundial de España (Sanjurjo, 2015).

En el caso de España el fenómeno del deporte para todos coincidió con la implantación del estado del bienestar y la consolidación de la sociedad de consumo, en la que el deporte tuvo un papel muy importante en la mejora de la calidad de vida.

Durante la década de los ochenta surgieron en Europa, y también en España, medios de comunicación que contribuyeron a popularizar el deporte. Un claro ejemplo fue la aparición del canal televisivo Canal + que con el transcurso de los años multiplicó el número de abonados.

La eclosión de canales televisivos dio lugar al incremento de la actividad mercantil relacionada con los derechos de retransmisión de determinadas disciplinas

deportivas. Hoy en día, en términos globales, estos derechos son una de las fuentes de ingresos más importante para las cadenas de televisión y otros medios de comunicación, con una tasa de crecimiento anual entre 2010 y 2015 del 3,8% (Montero, 2015). Por su parte, el aumento de las audiencias deportivas en los medios de comunicación tuvo un efecto directo e inmediato en el mercado de las agencias de publicidad, las cuales adaptaron sus productos en función del público al que se dirigían (Wenner, 2015).

Es necesario destacar otro hito en la organización de eventos deportivos que también supuso el comienzo de una nueva etapa en ámbito deportivo en España. En 1992, la celebración de los Juegos Olímpicos en Barcelona supuso, no solo la proyección de nuestro país hacia el exterior, sino también el comienzo de una nueva etapa en la que el deporte adquiría otra nueva dimensión. Este evento supuso un relanzamiento de la imagen de España a nivel internacional y también el aumento de la demanda deportiva, tanto desde el punto de vista de la práctica de determinadas disciplinas, como también desde el punto de vista del consumo de bienes y servicios deportivos (Medina y Sánchez, 2005).

A comienzos del nuevo siglo, la esfera del deporte va más allá del ejercicio físico y se extendió a otros ámbitos, como la salud en la medida en que su práctica favorece el mantenimiento y la mejora física; la cultura, en la medida en la que la aparición de iconos deportivos han dado lugar a nuevas modas, hábitos y aspectos estéticos de algunas personas; el territorio, en el momento en el que se proyecta la construcción de un nuevo equipamiento deportivo; la ecología, debido al impacto que tiene la organización de un evento deportivo sobre el medio ambiente; entre otros ámbitos como el ocio, la internacionalización, la creación de imagen de país, etc. (Latiesa, 2001).

Además, la práctica deportiva se ha convertido en un instrumento de inclusión social, de generación de “capital social” que ayuda a la integración de colectivos

desfavorecidos en las sociedades y también de desarrollo económico de los municipios (Valderrama et al, 2015). Bajo esta premisa, la Administración pública, en sus diferentes ámbitos, ha incrementado progresivamente los presupuestos destinados a la difusión del deporte, esto es una evidencia si se presta atención al número de equipamientos deportivos construidos durante las últimas décadas (será visto más adelante como el ejemplo de la ciudad de Valencia).

Aunque desde el punto de vista de la inversión económica pública las estadísticas elaboradas no permiten hacer un análisis temporal demasiado amplio, hay que destacar que a nivel estatal las entidades locales destinaron 2.167 millones de euros a la producción de bienes y servicios públicos deportivos⁵ en el año 2017, el equivalente al 0,19% del producto interior bruto nacional, (46,58 euros por persona). De dicho importe, los ayuntamientos generaron el 91% de la producción deportiva, lo que supone un gasto per cápita de 42,53 euros⁶. En el caso de la Administración central, en dicho año el gasto en el fomento y apoyo a actividades deportivas (capítulo 336A de los Presupuestos Generales del Estado) ascendió a 171,46 millones de euros, lo que equivale a 3,68 euros per cápita⁸.

⁵ Incluye ayuntamientos, diputaciones, consejos, cabildos, ciudades autónomas, áreas metropolitanas, comarcas, mancomunidades, agrupación de municipios y entidades de ámbito territorial inferior al municipio. Ministerio de Hacienda

⁶ Liquidación de los presupuestos de las entidades locales, Ministerio de Hacienda, 2017

⁸ Presupuestos Generales de Estado, Ministerio de Hacienda, 2017

3.2 Implicaciones económicas del deporte

Como se ha indicado con anterioridad, el deporte puede considerarse un factor de bienestar social, en cuanto a actividad de ocio y de mejora de la forma física de las personas y que además favorece la inserción y la cohesión social. Algunos estudios han demostrado que la implicación de las personas en el deporte, tanto como deportistas como en la participación en organizaciones deportivas, beneficia a las relaciones sociales entre las personas (Hoye, 2012; Kimberly, 2014). A su vez, potencia la inclusión de los individuos en el colectivo y favorece el mantenimiento de la salud. Pero, además, puede representar un impulso económico fomentando el consumo, la renta, el empleo y el desarrollo local, regional y nacional.

Hoy en día, el potencial económico del deporte y su capacidad para dinamizar el territorio, tanto en su vertiente profesional como en la vertiente de deporte para todos, en la que se centra esta tesis doctoral, es indiscutible. Los estudios que se han publicado durante el siglo pasado comenzaron prestando atención a las ligas de deporte profesional y al impacto económico del deporte debido, en parte, a los procesos de globalización y mercantilización de la sociedad y del deporte. En dicho impacto, los medios de comunicación ejercieron de palanca para impulsar el interés hacia el deporte entre la ciudadanía (Llopis-Goig, 2016).

Los beneficios económicos del deporte son tanto directos como indirectos. El efecto multiplicador de la práctica deportiva en general, y no sólo de los grandes eventos deportivos, es elevado. Tiene una repercusión desde el punto de vista del consumo de bienes y servicios complementarios. Además, tiene un impacto en el mercado de trabajo, a mayor o menor escala, y también en lo concerniente a la gestión del deporte. Tampoco hay que olvidar la función que desempeña el

voluntariado dentro del ámbito deportivo municipal como elemento que multiplica el efecto social y económico del deporte (Bradford et al., 2016).

Es interesante destacar la composición del producto interior bruto del deporte según las actividades que lo componen. Para el conjunto de los países de la Unión Europea, así como para España, las actividades de servicios educativos son el subsector deportivo más importante, con una contribución aproximada del 0,4% del PIB. En la Unión Europea la segunda actividad más importancia es la de los servicios deportivos, mientras que en España es la tercera, tras los servicios de creación, museos y juegos de azar y apuestas (Bosch y Murillo, 2019).

También hay que mencionar los flujos económicos, tanto regionales, nacionales como internacionales que se generan en vinculación al deporte (a esto se hace mención en el capítulo quinto de esta tesis). Desde el punto de vista del individuo hay que destacar dos grandes fuentes de financiación del deporte. Una de ellas es la financiación pública, que tiene como finalidad garantizar la oportunidad de la práctica deportiva a todos los estratos sociales, cumpliendo con los principios sobre los que se sustenta el concepto del deporte para todos y dando la posibilidad de que todos los ciudadanos se aprovechen de los beneficios que brinda el deporte.

La segunda fuente de financiación del deporte procede de la vertiente privada, en la que empresas y particulares sufragan los gastos asociados a la práctica del deporte, con el objetivo de alcanzar un beneficio particular y excluyente del resto de la sociedad. En este sentido, hay que destacar que el nivel de vida y la renta de los individuos es un determinante del nivel de demanda de bienes deportivos. La renta disponible puede ejercer una influencia sobre el montante económico que las personas destinan al deporte, tanto en términos absolutos como relativos. De modo que, a medida que aumentan los recursos económicos, más dinero se destina al uso de equipamientos, a la realización de viajes para la práctica del

deporte o la adquisición de butacas mejor ubicadas a la hora de presenciar una competición deportiva en directo (Gibson, 2003).

Hay que destacar, a partir de investigaciones previas realizadas (Andreff, 2000), la elevada descentralización desde el punto de vista de la financiación de la práctica deportiva. A diferencia del modelo americano, el modelo europeo se caracteriza por una diversidad, no solo de las fuentes de financiación, sino también de los destinatarios de dicha financiación, como son el deporte de alto rendimiento, las federaciones deportivas, los clubes deportivos, las instalaciones y equipamientos deportivos, entre otros.

Con el desarrollo económico y social la tendencia, desde el punto de vista de la financiación del deporte, es que a primera instancia sea la iniciativa privada la que aporte el capital necesario para la práctica deporte. Con el paso del tiempo, con la popularización del deporte y con el desarrollo legislativo los agentes públicos participan cada vez más en la financiación. Esto explica el esfuerzo de los órganos europeos en el fomento de la actividad deportiva en aquellos países que se integran en la Unión y que se encuentran en vías de desarrollo.

Por otra parte, hay que hacer mención a la dificultad de cuantificar la dimensión económica del deporte para todos. La principal razón es la triple dimensión que puede tener desde la óptica económica:

En primer lugar, hay que atender al gasto relacionado de manera directa con la participación y la práctica deportiva de los individuos. La mayor desagregación que ofrece el Instituto Nacional de Estadística en la Encuesta de Presupuestos Familiares corresponde con grupos de productos y servicios a 5 dígitos. Con dicha desagregación el gasto realizado en deporte está agrupado con gastos de diferente naturaleza (juegos, actividades de ocio y tiempo libre), o bien con familias de productos agrupadas (ropa,

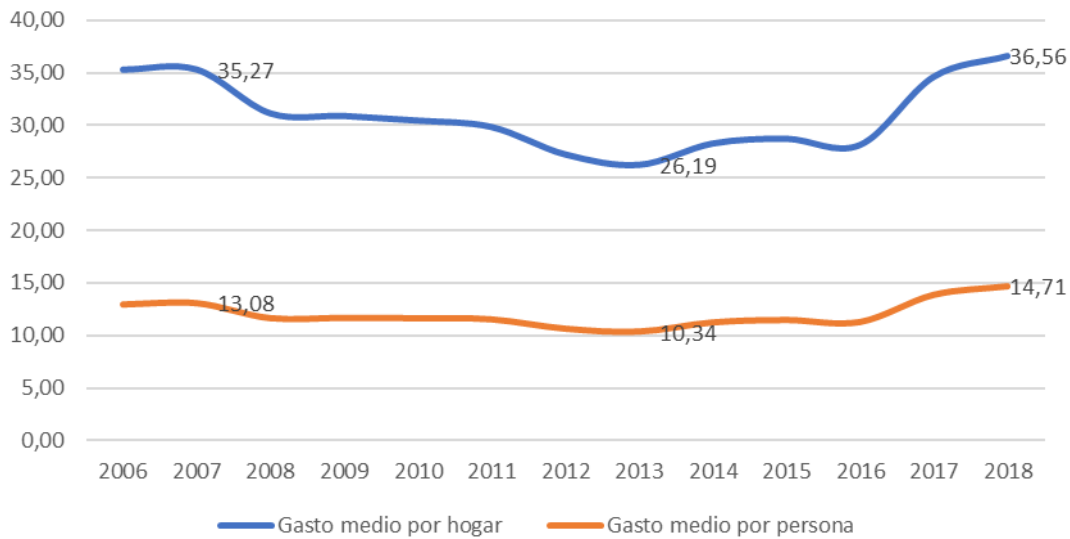
calzado, etc.). La variable que sí puede ser medida mediante la estadística oficial es el gasto en equipos para el deporte (grupo 09321).

En segundo lugar, hay que tener en cuenta el consumo “pasivo” que se realiza del deporte. Este está relacionado con el deporte espectáculo (pago de entradas, compra de suvenires, etc.).

En tercer lugar, hay que atender al volumen de apuestas y juego de azar relacionados con el deporte. Este aspecto podría ir más allá de la dimensión económica del deporte, sin embargo, habría que tenerla en consideración ya que el acto sobre el que se sustenta cada apuesta o juego es un evento deportivo.

A medida que las economías se desarrollan también aumenta la participación de la población en el deporte, y por tanto los gastos relacionados con el mismo, por lo que se puede afirmar que el deporte es un estimulante del crecimiento y de la expansión económica de los países desarrollados. En el gráfico 3 se observa cómo el gasto medio per cápita y el gasto medio familiar disminuyó durante la crisis económica de 2008. Es a partir del año 2014 cuando el gasto destinado a deporte se incrementa.

Gráfico 3. Gasto medio por persona y por familia en equipos para deporte. España. Precios constantes



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Desde el punto de vista del mercado laboral y con el transcurso de los años, ha aumentado el número de personas que realizan su trabajo profesional dentro del ámbito deportivo, de manera directa o indirecta. Además, con el paso de tiempo han ido apareciendo nuevas profesiones que han sido necesario regular. Según el Anuario de Estadísticas Deportivas (Ministerio de Cultura y Deporte, 2019) en 2019 el deporte en España dio empleo a 219.000 personas.

Además, la consolidación de determinados deportes, que en sus comienzos eran practicados por una minoría, ha dado lugar a la búsqueda y contratación de técnicos especializados por parte de empresas productoras. Un ejemplo claro es la consolidación del pádel como deporte minoritario que con el paso de los años se ha convertido en un deporte con un gran número de practicantes. Con la popularización del pádel y la irrupción de las redes sociales a comienzos del siglo XXI han surgido empresas de gestión de eventos deportivos alrededor de este deporte que se relacionan con sus clientes aprovechando las virtudes de estas

redes de comunicación (inmediatez, actualidad, etc.). Otros deportes que han seguido la misma evolución en España son el ciclismo de montaña o la práctica de *kite*. La expansión de la práctica de estos deportes ha ido acompañada de la aparición de instructores y profesionales de la enseñanza capaces de transmitir su conocimiento y con ello afianzar la práctica deportiva.

En la medida en la que la oferta deportiva y el número de instalaciones ha aumentado, ha sido necesario regular la gestión de estos centros. A raíz de esta necesidad surge un nuevo perfil profesional relacionado con la gestión de instalaciones deportivas. Para lograr las capacidades que debe tener un técnico en gestión deportiva ha sido necesario identificar las necesidades formativas para emprender las acciones de formación correspondientes.

La gestión del deporte cobra más importancia en sociedades avanzadas y con economías desarrolladas y su papel es fundamental en tres ámbitos en concreto:

En el deporte activo, especialmente en los grandes clubes deportivos y en las empresas comerciales que proponen actividades deportivas.

En el deporte espectáculo y deporte diversión en el que la comercialización del deporte tiene un papel importante.

En el contexto de la gestión y la administración de la infraestructura del deporte (pabellones, estadios, canchas, etc.).

La formación y profesionalización es uno de los tres pilares que va a condicionar el desarrollo del sector deportivo en España, junto con la digitalización, el *big data* y los derechos televisivos (Dávila, 2015). En los próximos años, la profesionalización del deporte y la revolución digital de la mano del *Big Data* condicionará el desarrollo de la práctica deportiva.

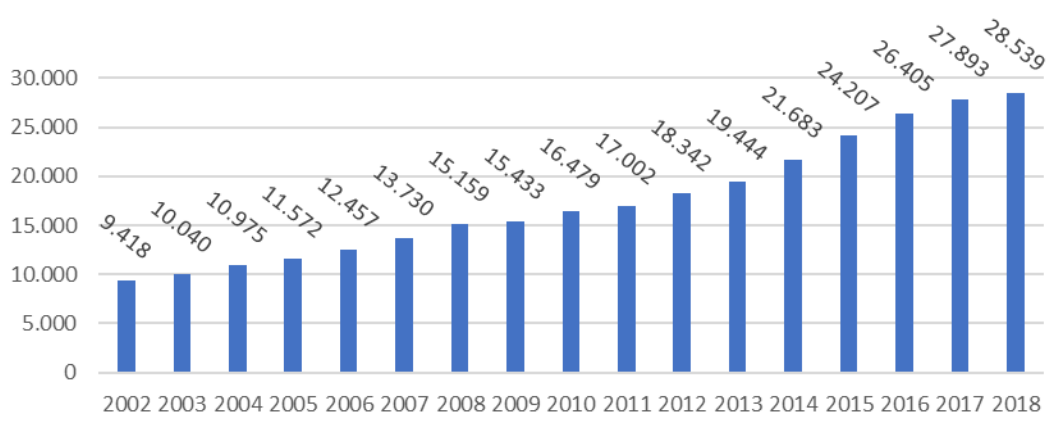
Hay que destacar que una de las características del mercado de trabajo del deporte es la elevada temporalidad e inestabilidad, debido a la estacionalidad que

tiene la práctica de determinadas disciplinas deportivas, así como por la periodicidad con la que se celebran competiciones y eventos deportivos (Pérez e Izquierdo, 2011).

A su vez, hay que destacar que actualmente dentro del deporte algunos puestos de trabajo se encuentran dentro del catálogo de Ocupaciones de difícil cobertura, publicado por el Servicio Público de Empleo Estatal. Dichas ocupaciones son la de entrenador deportivo, con código 3722.102.9 y la ocupación de deportista profesional, con código 3721.104.4 (BOE 138, 2018).

En la medida en que la práctica deportiva se ha extendido entre la población, el número de empresas productoras de bienes deportivos y comerciales también ha crecido. El Anuario de Estadísticas Deportivas (Ministerio de Cultura y Deportes, 2019) cuantifica el número de empresas relacionadas con el deporte en 28.539 en el año 2018. En el gráfico 4 se observa cómo desde el año 2002 el número empresas especializadas en la producción de bienes y servicios deportivos se ha incrementado, si bien, entre los años 2008 y 2011 dicho crecimiento se ralentiza.

Gráfico 4. Empresas especializadas en la producción deportiva (industria y servicios). España



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En la medida en la que número de instalaciones deportivas ha ido aumentando, ha sido necesario formar a trabajadores para el desempeño de funciones relacionadas

con el deporte. Muchas de estas instalaciones pertenecen a la Administración local. En este caso, la práctica llevada a cabo para la prestación de servicios, ha sido la contratación directa de trabajadores por parte de las entidades locales lo que ha incrementado los costes directos asociados a dichos servicios. Aunque el modelo de gestión de estas instalaciones está cambiando progresivamente, todavía hay una elevada tendencia a asumir estos costes laborales por parte de la Administración (Escamilla-Fajardo et al, 2018). Este es un aspecto sobre el que esta tesis reflexionará a partir del análisis de la provisión de deporte por parte de las Administraciones en capítulos posteriores.

3.3 Situación actual y evolución del deporte para todos

En este apartado se hace un repaso a la evolución del deporte para todos durante las últimas décadas en España, y también determina, en términos generales, cuál es la situación actual del deporte para todos. Previamente se presentan el marco normativo mediante el que se ha canalizado el deporte para todos en nuestro país.

Como se ha explicado en capítulos anteriores, la idea que contiene el concepto de deporte para todos se originó muchas décadas atrás, la cual parte de la premisa de universalizar el deporte de manera que llegue a todos los estratos de la población. No vale la pena volver a explicar cuáles fueron sus orígenes y qué ideas encierra el concepto del deporte para todos.

Desde que en 1975 la Carta Europea del Deporte Para Todos oficializara la importancia del ejercicio físico en las sociedades europeas y urgiera a los gobiernos a fomentar el deporte para extender sus beneficios al mayor número posible de personas, las administraciones públicas han dedicado muchos recursos a la promoción del deporte. El tiempo ha demostrado que los esfuerzos llevados a cabo para acercar el deporte a todos los estratos sociales han valido la pena. En la actualidad el deporte para todos está arraigado en la sociedad española y eso se aprecia en cómo ha evolucionado la tasa de la práctica deportiva de la población.

Este progreso en el avance del deporte para todos no hubiera sido posible sin el esfuerzo de las organizaciones y sin un desarrollo normativo que ha establecido las bases para el fomento del deporte por parte de todas las Administraciones. Antes de presentar la evolución del deporte para todos se hará breve repaso de dicho desarrollo normativo, lo que ayudará a comprender de qué manera el deporte para todos se ha adaptado a los cambios sociales y qué aspectos quedan todavía por mejorar.

En este sentido, hay que destacar que el marco legislativo en nuestro país se ha desarrollado “desde arriba”, iniciado por la propia Constitución española y que ha asignado competencias a las diferentes Administraciones, con especial protagonismo de la Administración autonómica y también a la Administración local como eslabón final de la cadena de provisión pública deportiva. Estas normas han determinado las competencias de cada Administración, así como las relaciones de cooperación entre ellas en el ámbito del desarrollo local y en el ámbito deportivo.

Como ya se ha indicado anteriormente, el deporte para todos se consagra y alcanza su máximo reconocimiento gracias a la elaboración de Carta Europea del Deporte Para Todos en 1975 (revisada en 1992) en la primera Conferencia Europea de Ministros de deporte. De este documento se desprende que el deporte para todos se asienta en tres principios (Consejo de Europa, 1975):

1. La democratización del deporte. Este principio promulga que nadie renuncie a la práctica deportiva por carencia de recursos.
2. Fomento del deporte, principalmente aquellos más accesibles y de fácil práctica.
3. Fomento de nuevas prácticas deportivas que atiendan a las demandas de la sociedad.

El periodo de gestación del deporte para todos en nuestro país se inicia a partir de 1967 con la campaña institucional *contamos contigo*. Esta campaña no logró los resultados previstos debido a la escasa infraestructura deportiva existente. Este es uno de los principales escollos que las Administraciones deberían subsanar. Esta primera etapa abarca hasta 1978, año de aprobación de la Constitución Española. Posteriormente, en la década de los ochenta se desarrolló el marco normativo del deporte mediante la Ley General de la Cultura física y del Deporte (1980) y diez años más tarde la Ley del Deporte (1990). Durante este periodo, la aprobación de

los Estatutos de Autonomía también ayudó a determinar cuál era el papel de las autonomías en sus territorios dentro del deporte.

Las leyes autonómicas del deporte se centraron en materias deportivas o bloques temáticos como la administración deportiva, el asociacionismo deportivo, las instalaciones deportivas, la formación y la justicia deportiva, así como en las correspondientes disposiciones generales. En dichas disposiciones se aboga por la ordenación y la promoción de la actividad física y el deporte, y también por los principios que deben observar los agentes privados y las entidades públicas. A su vez, se presta atención por la integración de la actividad física en el sistema educativo, facilitar el acceso de la mujer al deporte, promover las actividades deportivas para discapacitados y asegurar una red de infraestructuras deportivas suficiente, así como la colaboración público-privada (Blanco, 2006).

El proceso de descentralización que se produjo en España desde finales del siglo pasado finalizó con el reconocimiento de las corporaciones locales como entes con plena autonomía para ordenar y gestionar aquellos aspectos otorgados por las leyes. En ese sentido, la Ley Reguladora de las Bases de Régimen Local de 1985 supone una herramienta fundamental para gestionar los recursos públicos al servicio de la ciudadanía y dar participación a la sociedad en el progreso tanto del deporte como de otros ámbitos. Las potestades que otorga esta ley en materia deportiva posteriormente fueron matizadas en mayor o menor medida por cada comunidad autónoma, si bien, en términos generales las competencias más comunes recogidas en esas normas autonómicas posteriores se centraban en la construcción de instalaciones deportivas, gestionar las instalaciones deportivas, preservar reservas urbanas para la construcción de equipamientos deportivos, censar las instalaciones deportivas, la autorización de actividades deportivas dentro del territorio y promocionar el asociacionismo deportivo, entre otras.

La Ley Reguladora de las Bases de Régimen Local y sus sucesivas modificaciones (en 1986, 1999 y 2003), ha determinado en gran medida la importancia de los ayuntamientos en el fomento del deporte para todos, ya que les otorga la ejecución de competencias en materia de deportes, entre otras competencias. Para ello podrán promover toda clase de actividades y prestación de servicios públicos que ayuden a satisfacer las necesidades de sus ciudadanos. También les otorga a los municipios la capacidad para emprender iniciativas en materia de actividades e instalaciones culturales y deportivas, ocupación del tiempo libre y turismo, así lo establece en su artículo 25. Esta competencia contribuiría en gran medida a paliar el déficit de instalaciones deportivas que frenó en sus comienzos el avance del deporte para todos en nuestro país. Sin embargo, esta norma no determina qué tipo de acciones pueden realizar los municipios ni tampoco las acota, por lo que se puede afirmar que las directrices dadas son de carácter general y poco precisas. En el artículo 27 de esta ley se establece que los municipios podrán delegar la prestación de servicios a otras entidades siempre que esto mejore la eficacia del servicio y fomente la participación ciudadana.

Asimismo, el avance de los principios del deporte para todos se ha logrado también gracias a las competencias otorgadas a las corporaciones locales mediante las leyes autonómicas. Estas competencias municipales también se centran en la promoción, la planificación, la gestión deportiva, el fomento de la participación, así como la integración y la cohesión social, según el artículo 7 de la Ley 2/2011 de deporte y actividad física de la Comunitat Valenciana. En dicho artículo se cita explícitamente al deporte para todos y la función municipal en su promoción (Martínez et al, 2018).

Por otra parte, en la medida en que la práctica deportiva tiene implicaciones en diferentes ámbitos (económico, social, cultural, etc.) la Administración local se ha acogido a otras normas y leyes no específicas del deporte, pero que han

posibilitado su participación en la provisión de deporte para todos, como es el Real Decreto 1372/1986 relativo al Reglamento de Bienes de Entidades Locales, por el que se clasifican los bienes de dominio público y bienes patrimoniales. Este aspecto es de vital importancia en la provisión deportiva en la medida en la que los bienes de dominio público están al servicio de la ciudadanía, como es el caso de las plazas, los parques y las obras públicas susceptibles de acoger actividades deportivas. También es importante en la medida en la que es el ayuntamiento el que debe velar por su conservación. Concretamente, el artículo cuatro de esta norma hace mención a las piscinas y los campos de deporte.

Por último, existe otra norma que justifica y da sentido a la participación de las corporaciones locales en la provisión de deporte, y en especial del deporte para todos en la medida en la que éste está refrendado como bien de interés general por instituciones nacionales y supranacionales. Se trata del Decreto de 14 de junio de 1955 referente al Reglamento de Servicios de las Corporaciones Locales. Esta norma, pese a ser preconstitucional, todavía sigue en vigor y ha permitido a los ayuntamientos intervenir en el mercado en condiciones de igualdad con la empresa privada, mediante el desarrollo de leyes, siempre para la provisión de bienes y servicios básicos que mejoren la calidad de vida de los ciudadanos. Hay que destacar que, durante décadas, muchos ayuntamientos se han acogido a este principio para la prestación de múltiples servicios, lo que ha provocado en muchas ocasiones un excesivo endeudamiento, especialmente durante la crisis económica de 2008 (Carrascosa *et al.*, 2013), al igual que conflictos legales entre proveedores deportivos privados y la administración pública local.

A partir de este marco normativo el deporte para todos avanzó en prácticamente todas sus manifestaciones gracias a las políticas llevadas a cabo por las entidades locales, siendo estas las verdaderas impulsoras de cambio deportivo en España.

En el otro lado de la provisión pública de deporte y en especial del deporte para todos se encuentra la sociedad en su conjunto. Los ciudadanos son el destino final de los servicios deportivos municipales, por tanto, son la figura por la que se ha creado todo el marco normativo. Es paradójico que, visto desde el punto de vista de los individuos, no se haya fomentado más la participación ciudadana en los sistemas de gestión deportiva local. Según Eduardo Blanco (Blanco, 2014), desde la década de los noventa el deporte para todos en España no ha contado con el apoyo necesario de los poderes públicos en este sentido, pese a que las comunidades autónomas han regulado y potenciado la aparición de figuras asociativas. Esto ha dado lugar a que el deporte para todos careciera de estructuras de apoyo que le permitieran un desarrollo más amplio en los diferentes territorios.

El movimiento asociativo es una pieza clave en nuestro modelo deportivo. Las asociaciones deportivas de carácter privado y sin ánimo de lucro conforman el tejido social-deportivo y se pueden considerar como el catalizador de la gestión municipal en aras del deporte para todos. Así se entendió la Ley del Deporte de 1990, en su artículo 42 reconoció a los Entes de Promoción Deportiva. Se trata de asociaciones de clubes o entidades que tengan como finalidad exclusiva la promoción y organización de actividades físicas y deportivas, con carácter lúdico, formativo o social. Para ser reconocidas, deben tener presencia en un mínimo de seis comunidades autónomas y no tener ánimo de lucro, entre otros requisitos.

Durante los últimos treinta años el movimiento asociativo sin ánimo de lucro en el ámbito local se ha diversificado considerablemente y ha crecido de manera notable. Sin embargo, en la actualidad todavía tienen una elevada dependencia de sector público, lo que limita su papel como promotores del deporte en el ámbito local (Rodríguez et al., 2018). Su relación con la Administración pública ha sido de carácter subsidiario. Los consistorios ceden espacios e instalaciones para que sus

miembros puedan practicar deporte, a la vez que conceden subvenciones para garantizar la supervivencia de muchas de estas asociaciones.

Si lo que se pretende es impulsar el deporte para todos más allá de los límites actuales y que las asociaciones locales formen parte de sus estructuras de apoyo, es necesario respaldarlas, no solo fomentando su creación sino también apoyando su crecimiento. Este respaldo debe ser firme y basado en objetivos concretos, como por ejemplo en la profesionalización de su gestión.

Evolución del deporte para todos en España

Una vez presentado el marco normativo se analiza la evolución y estado actual del deporte para todos en España. Hay que tener en cuenta que la cuantificación del deporte para todos es una tarea muy difícil a nivel nacional, especialmente por el lado de la demanda de servicios deportivos. Destacar que los datos de demanda de usos y/o usuarios de espacios públicos deportivos no están centralizados. Tal vez por ese motivo no se han encontrado estudios en los que se aborde este asunto con minuciosidad.

Por su parte, desde el lado de la oferta deportiva puede hacerse una aproximación del esfuerzo de las entidades locales mediante el análisis de sus presupuestos anuales, si bien habría que desvincular las partidas presupuestarias de conceptos que no obedecen estrictamente al deporte para todos, lo cual es una tarea extremadamente complicada debido a los procesos administrativos de las corporaciones. Este aspecto se ha abordado en esta tesis cuyos resultados se muestran en el capítulo 5, aunque sin llegar a cabo dicha desvinculación conceptual presupuestaria, la cual sobrepasa las posibilidades de esta tesis doctoral.

En el análisis de la demanda deportiva, existen fuentes de información estadística deportiva, como censos y bases de datos, pero ninguna de ellas se refiere exclusivamente al deporte para todos. Por lo que la información disponible al respecto es insuficiente para realizar un análisis temporal de su evolución.

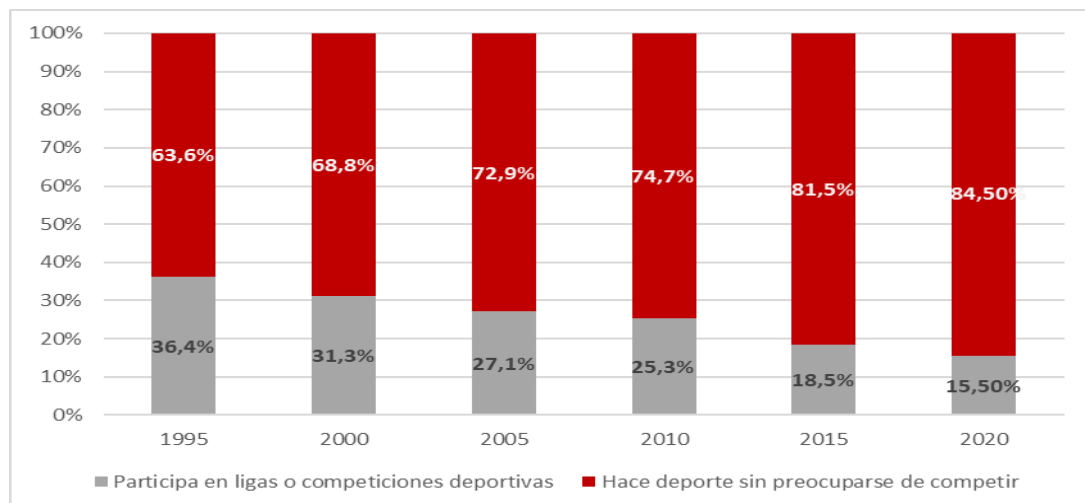
Esta carencia de información puede deberse, en parte, a la falta de atención que ha tenido el deporte para todos por parte de las administraciones públicas en la gestión de la información. Las administraciones deportivas han otorgado un gran protagonismo y apoyo a las federaciones deportivas, como elemento fundamental del modelo deportivo español, y han restado interés a la vertebración del deporte mediante otros movimientos de promoción deportiva como el deporte para todos (Pereira, 2014). De hecho, no se ha desarrollado ningún reglamento normativo de lo dispuesto en la ley de deporte de 1990 acerca de los Entes de Promoción Deportiva de ámbito estatal (como se ha indicado anteriormente, estas entidades tienen como principal objetivo la promoción deportiva con fines lúdicos y de entretenimiento), mientras que sí se ha hecho para las federaciones deportivas española, las ligas profesionales y las agrupaciones de clubes. Esto justifica en parte el respaldo institucional que ha tenido el deporte de rendimiento frente al deporte para todos. De haberse desarrollado una normativa específica para el deporte para todos, el avance de este movimiento podría haber propiciado la existencia de registros o herramientas para conocer con precisión la evolución de su demanda.

Ante la ausencia de estadísticas accesibles para el análisis de la demanda de deporte para todos, en esta tesis se ha utilizado los datos procedentes de la Encuesta de Hábitos Deportivos de los Españoles desde 1980 hasta 2020, realizada por el Consejo Superior de Deportes. En ella se hace alusión a porcentaje de personas que practican deporte con fines competitivos y las que lo hacen sin afán de competir. Otra fuente de datos utilizada han sido las memorias de la Fundación

Deportiva Municipal de Valencia. Esta fuente, sin ser de carácter nacional, ayuda a contextualizar cuál ha sido la evolución del número de usos concretos de las instalaciones deportivas de la ciudad entre el año 2007 y 2019.

Es justamente el aspecto lúdico y de disfrute del tiempo libre lo que da sentido a una de las dimensiones del deporte para todos. La Encuesta de Hábitos Deportivos deja constancia de cómo el proceso de globalización se ha reflejado en la práctica deportiva de carácter lúdico y recreativo, y muy vinculado al deporte para todos. A lo largo de todo el periodo analizado la encuesta deja constancia de que el sistema deportivo de nuestro país ha posibilitado que la población ejerciera su derecho a la práctica deportiva saludable, recreativa y participativa (Ferrando y Goig, 2011). Por este motivo se ha considerado en esta tesis la idoneidad de recurrir a esta fuente para dimensionar el deporte para todos en España. Metodológicamente, hay que destacar que el transcurso de todas las ediciones el cuestionario ha sufrido modificaciones en cuanto a su contenido y en el planteamiento de algunas cuestiones al entrevistado. Por este motivo, el horizonte temporal no es homogéneo en todos los gráficos utilizados.

Gráfico 5. Carácter competitivo o recreativo del deporte en España

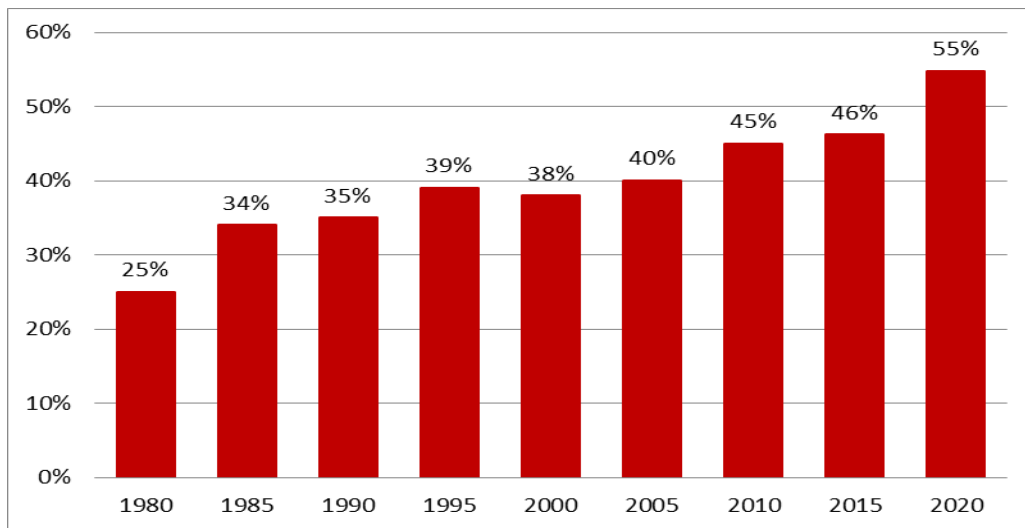


Fuente: Encuesta de hábitos deportivos de los españoles de 1995 a 2020. Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Se puede afirmar que los recursos destinados durante décadas por parte de la Administración pública han dado sus frutos. El carácter lúdico -sin afán de competir- de la práctica deportiva en España se ha incrementado en veinte puntos porcentuales desde 1995 (gráfico 5). En el año 2020, ocho de cada diez personas que practicaban deporte lo hicieron sin pretensiones de competir, sino más bien como una actividad de tiempo libre que proporciona salud y bienestar.

Según esta misma encuesta durante la década de los ochenta y noventa del siglo pasado y la primera y segunda década del siglo XXI la práctica deportiva de la población española con edades comprendidas entre 15 y 65 años se extendió de manera notable. Entre 1980 y 2020 el porcentaje de personas que practicaban deporte semanalmente se ha duplicado, pasando del 25% en 1980 al 55% en 2020 (gráfico 6).

Gráfico 6. Porcentaje de españoles entre 15 y 65 años que practican deporte semanalmente en España



Fuente: Encuesta de hábitos deportivos de los españoles de 1980 a 2020. Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

A continuación, se comenta una síntesis de los resultados de la última edición de encuesta de hábitos deportivos de los españoles correspondiente a 2020 que

mejor muestran la situación actual de la actividad física de nuestro país. En dicho año, más de la mitad de la población mayor de 15 años (54,8%) practicó deporte como mínimo una vez por semana.

Del análisis de las tasas de la práctica deportiva se llega a la conclusión de que las personas que practican deporte suelen hacerlo con una elevada frecuencia. Así lo afirma un 27,1% que dice hacer deporte todos los días. El 54,8% realiza ejercicio físico como mínimo una vez por semana. Por término medio los españoles dedicaron 312 minutos a la semana en la práctica de actividades deportivas.

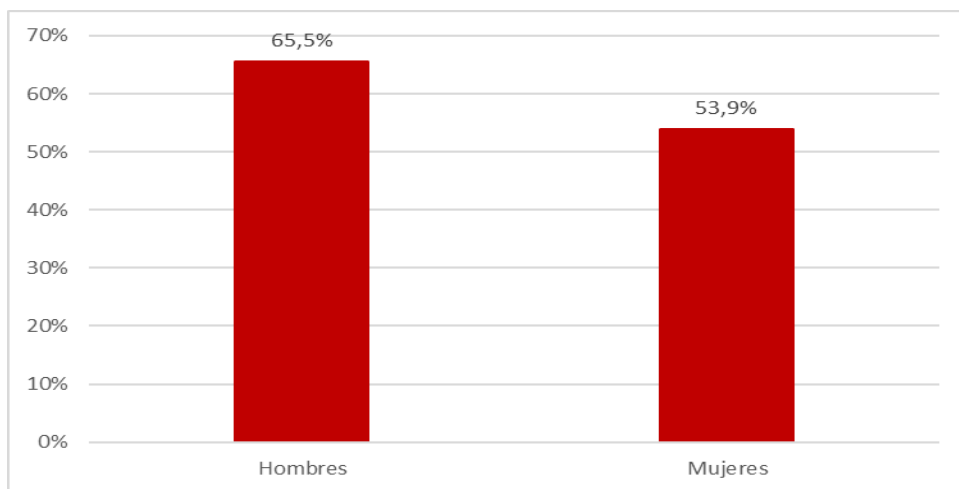
En el análisis de los hábitos deportivos según variables demográficas, la edad, el sexo y el nivel de estudios son variables discriminantes a la hora de determinar los hábitos deportivos. La población joven es la que muestra mayores tasas de práctica deportiva. Casi nueve de cada diez españoles con edades en 15 y 24 años afirman practicar deporte con frecuencia (el 73,6% afirman que hacen deporte todas las semanas). Por su parte, el 38,5% con edad superior a los 55 años afirma hacer deporte con bastante frecuencia. Hay que destacar que esta proporción se encuentra lejos de los objetivos establecidos en el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte de 2009. Así como la diferencia entre la tasa de la práctica deportiva entre hombres y mujeres. Es decir, todavía en la actualidad existen diferencias importantes entre el porcentaje de hombres que realizan deporte con frecuencia (65,5%) y las mujeres (53,9%), tal y como se muestra en el gráfico 7.

Otra diferencia según sexo es el comienzo de la práctica deportiva: los hombres suelen comenzar a practicar deporte antes de los 15 años, así lo afirma tres de cada cuatro (73,6%). En el caso de las mujeres una de cada dos (55,3%) realiza esta afirmación.

Si se analizan los datos según el nivel de formación se llega a la conclusión de que se dan las mayores tasas de práctica deportiva entre aquellas personas con

educación superior, con un 68,4%. A continuación, se sitúan las personas con segunda etapa de educación secundaria, 60,3%. Las tasas de práctica deportiva más bajas se encuentran entre las que tienen una formación académica inferior a las citadas (39,2%).

Gráfico 7. Porcentaje de personas que realizan deporte en España, según sexo. Año 2020



Fuente: Encuesta de hábitos deportivos de los españoles, 2020. Ministerio de Cultura y Deporte

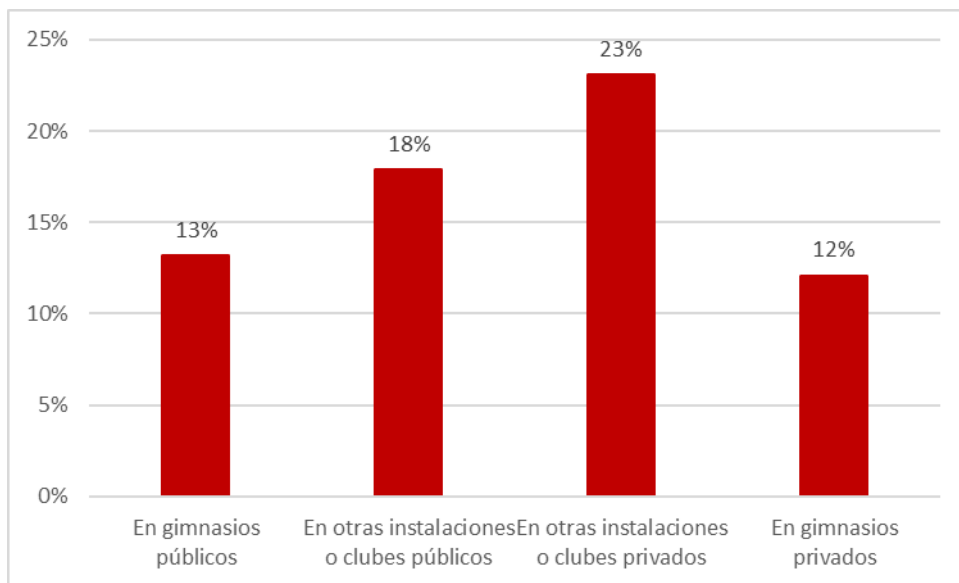
El entorno en el que se practica deporte también es un condicionante claro del ejercicio físico. Casi uno de cada dos españoles que hacen deporte (47,1%) lo hacen en espacios abiertos, al aire libre; un 23,1% lo hace en espacios cerrados y el restante 29,8% hace deporte en ambos ambientes de manera indistinta.

Uno de los logros de la Administración pública local en la provisión de deporte para todos ha sido la puesta a disposición de la ciudadanía de instalaciones deportivas adecuadas. En este sentido, el nivel de uso de las instalaciones públicas y privadas en general prácticamente están equiparadas en 2015. El 13% y el 18% de la población realiza deporte en “gimnasios” u “otras instalaciones/clubes” de carácter público respectivamente, mientras que el 23% y el 12% lo realizan en instalaciones privadas (gráfico 8).

Como ejemplo, en el caso de la ciudad de Valencia (sin que sea representativo a nivel nacional), el número de usos de sus instalaciones deportivas se ha incrementado un 77,5% entre 2007 y 2019 (Fundación Deportiva Municipal Valencia, 2007-2019).

Hay otros entornos y espacios en los que las personas realizan actividades físicas. La encuesta de hábitos deportivos revela que el 36,3% de la población que practica algún deporte suele hacerlo en su casa, un 17,2% en un centro de enseñanza, un 3,0% en el centro de trabajo y el 3,1% aprovecha los trayectos al trabajo para hacer deporte. Estos datos corresponden a la encuesta de 2015, ya que la de 2020 no hace mención a este aspecto.

Gráfico 8. Instalaciones deportivas para practicar deporte. 2015



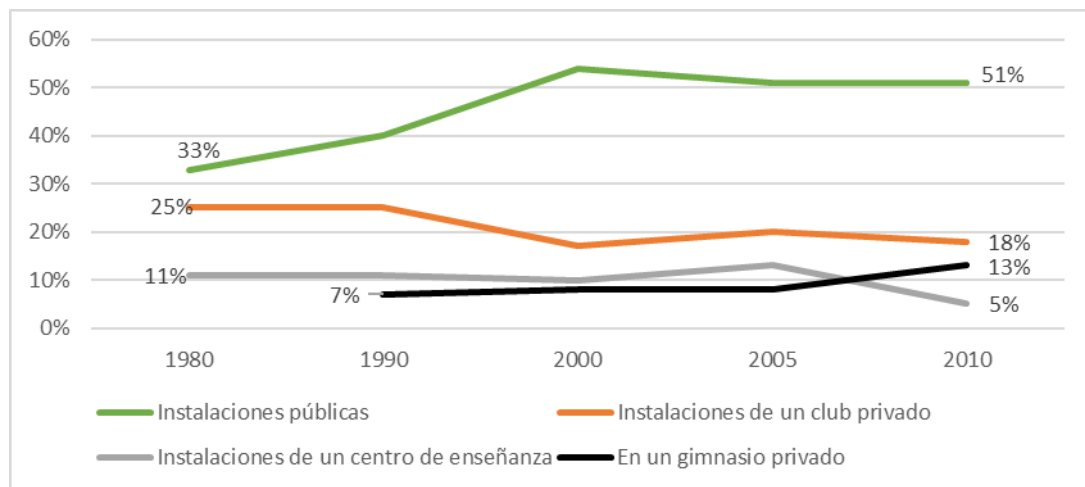
Fuente: Encuesta de hábitos deportivos de los españoles, 2015. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

La encuesta de hábitos deportivos de los españoles de 2020 no ofrece esta información

En ediciones anteriores de la encuesta sí se ha hecho referencia a las instalaciones deportivas utilizadas, aunque con una categorización diferente. A la vista de los resultados de dichas ediciones se comprueba que desde 1980 hasta el 2010 el uso de las instalaciones públicas ha aumentado de manera considerable. Este aumento

se aprecia en dos etapas: la primera de ellas, durante la década de los ochenta y noventa del siglo pasado en la que se impulsa la construcción de instalaciones públicas, lo que propició que la práctica en estos centros aumentada de manera continuada, y la segunda etapa, a partir de la primera década del siglo XXI en la que la tasa de utilización se estabiliza alrededor del 50%. Es decir, una de cada dos personas que practicaba deporte lo hacía en instalaciones públicas (gráfico 9).

Gráfico 9. Instalaciones deportivas para practicar deporte. 1980-2010



Fuente: Perfil demográfico y bienestar personal. Consejo Superior de Deportes, 2010
En las encuestas de 2015 y 2020 no se hace referencia a estas categorías de instalaciones deportivas

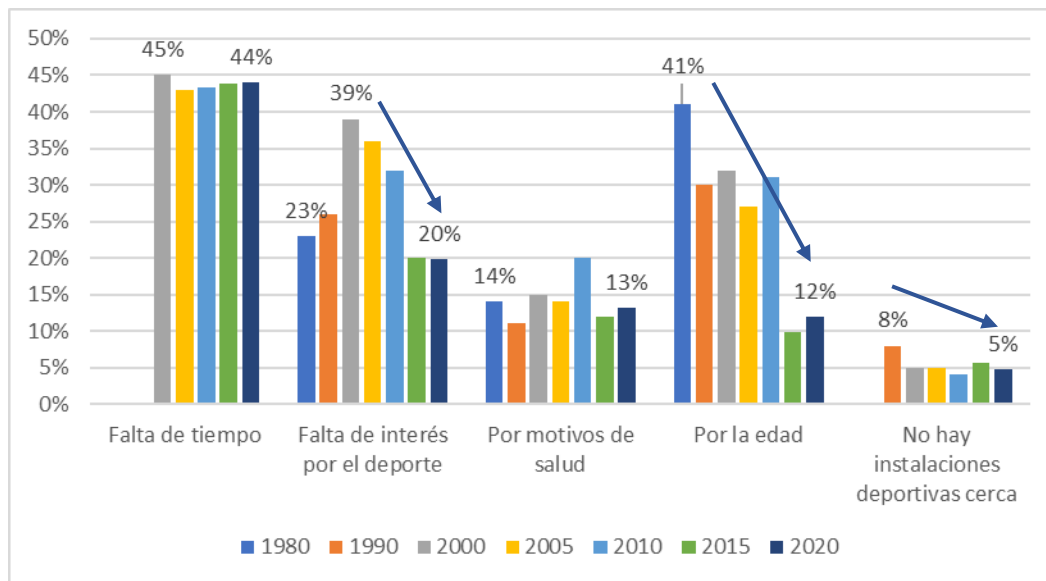
Otro aspecto que refleja el avance de las políticas públicas de fomento del deporte para todos es el análisis de las motivaciones y las barreras para la práctica deportiva a lo largo del tiempo. La Encuesta Hábitos Deportivos de los Españoles también ha investigado cuales eran estas motivaciones. Estar en forma es la principal motivación, según el 28,3% de los entrevistados. Le sigue por orden de importancia los motivos de salud según el 21,9%, y la diversión y el entretenimiento según el 19,5%.

Los motivos vinculados a la salud (25,3%) o considerar el deporte como una forma de relajarse son considerados con más intensidad en el colectivo de las mujeres, frente a los hombres con el 18,9% y 10,4% respectivamente.

Respecto a las barreras a la práctica deportiva hay que destacar que los motivos para no hacer deporte son, principalmente, la falta de tiempo, según el 44,0% de los entrevistados, seguido de la falta de interés, aunque con un porcentaje muy inferior, del orden del 20,0%. Los motivos de salud, 13% o de edad, 12% son determinantes para no hacer deporte en la población de más de 55 años. El 5% la falta de instalaciones deportivas adecuadas (gráfico 10).

Estos datos y su evolución revelan cómo con el paso de las décadas se ha conseguido aumentar el interés por el deporte y que cada vez esté más presente en nuestra sociedad. Además, se ha logrado que cada vez más personas puedan practicar deportes que no sean perjudiciales para su salud, y que la edad no sea percibida como una barrera para la actividad física.

Gráfico 10. Motivos para no hacer deporte



Fuente: Encuesta de hábitos deportivos de los españoles de 1980 a 2020. Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

A su vez, el aumento de instalaciones deportivas como elemento para acercar el deporte a las personas, especialmente durante la década de los noventa del siglo pasado, ha dado lugar a que la falta de instalaciones no sea un impedimento para

el fomento del deporte para todos, tal y como promulga el segundo principio de la Carta Europea del Deporte para Todos comentado anteriormente.

De nuevo, a modo de ejemplo, hay que destacar que, en los últimos treinta años, la inversión llevada a cabo por la Ayuntamiento de Valencia en materia de instalaciones deportivas no elementales¹¹ se ha incrementado un 22,6% y ha pasado de 53 instalaciones en 2007 a 65 en 2018. En el caso de las instalaciones elementales¹² el incremento ha sido del 33,1%, pasando de 45 a 59 instalaciones en el mismo intervalo de tiempo. Con ello se ha logrado una total cobertura de instalaciones deportiva en los veinte distritos de la ciudad, según las memorias de la Fundación Deportiva Municipal Valencia.

¹¹ Polideportivos, piscinas, campos de fútbol, palaus, hípica, polideportivos de juegos tradicionales.

¹² La característica principal es estar abiertas a su uso libre y espontáneo.

3.4 Conclusiones del capítulo

La evolución empresarial y económica que ha seguido el deporte en España ha sido posible en parte por el proceso de descentralización que ha tenido lugar en España durante las últimas décadas del siglo XX. El aperturismo económico de la década de los sesenta, setenta y ochenta fue crucial para el desarrollo social y económico de nuestro país, al igual que también lo ha sido todo el desarrollo normativo que ha permitido a las entidades locales impulsar el ejercicio físico y el deporte desde el enfoque del deporte para todos. Normas como la Ley Reguladora de las Bases de Régimen Local, la cual otorga competencias a los ayuntamientos en materia de fomento deportivo, o el Real Decreto 137/1986 relativo al Reglamento de bienes de Entidades Locales son algunos ejemplos del desarrollo normativo a favor del deporte y en concreto del deporte para todos.

El resultado de las acciones realizadas por las entidades locales en el fomento del deporte para todos ha dado lugar a que el número de personas que practican deporte frecuentemente en España se haya duplicado en los últimos cuarenta años, y que el deporte no profesional, sin afán de competir, haya ganado presencia en el ámbito deportivo. Pese a todo ello, todavía hay una diferencia importante entre la tasa de práctica deportiva de hombres y mujeres, lo cual incumple uno de los objetivos del Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte 2010-2020.

Pese a las dificultades para cuantificar determinadas variables económicas en el ámbito deportivo, su aportación a la economía global y también local es importante, tanto directa como indirectamente. Su efecto multiplicador llega a ser importante especialmente cuando se habla de grandes eventos deportivos, en el que el deporte hace de palanca de otras actividades económicas como la hostelería, el turismo o el comercio, entre otras, y por tanto actúa como

desarrollador local. Además, existe un consumo o demanda pasiva de servicios como por ejemplo las apuestas deportivas, el cual es difícil de cuantificar.

Como se ha indicado, desde el punto de vista macroeconómico, en España el deporte aporta aproximadamente el 0,4% del PIB, con aproximadamente 30.000 empresas deportivas y da empleo a aproximadamente 219.000 personas. Si se concibe el deporte como un conjunto de actividades económicas (de igual manera que el turismo), existen aspectos a tener en cuenta que van más allá de la esfera deportiva. Como conjunto de actividades económicas que cooperan para la generación de un servicio o producto, la formación es especialmente importante para incrementar la productividad de la mano de obra en dichas actividades. En la actualidad, la elevada temporalidad y la inestabilidad laboral son aspectos característicos del mercado laboral deportivo.

Desde este punto de vista, la profesionalización de la mano de obra, junto con la digitalización y el uso de datos a gran escala, son algunos de los aspectos en los que se debería trabajar para incrementar aún más el impacto económico y social del deporte en España.

El excesivo protagonismo de las entidades locales en el fomento del deporte para todos ha dado lugar a que pueda generarse un déficit presupuestario debido a la provisión de servicios deportivos, especialmente durante en épocas de recesión, lo cual, sumado el menor protagonismo del gobierno central en este ámbito, llevaría a pensar en que es necesario un cambio de sistema para el fomento del deporte para todos en España.

Otro aspecto que destacar este capítulo es la excesiva dependencia por parte las entidades asociativas, muchas de la cuales mantienen una relación totalmente subsidiaria con la Administración Pública. Este es otro aspecto a tener en cuenta debido al elevado aumento de estas entidades durante las últimas décadas.

Un aspecto más que se ha puesto en evidencia es la falta de información cuantitativa disponible para analizar profundamente el fenómeno del deporte para todos en España. En muchos ámbitos de nuestro país todavía no existe una cultura estadística consolidada, por lo que obtener información precisa y actualizada es extremadamente complicado, en especial en el caso del deporte para todos. Pese a ello, gracias a la Encuesta de Hábitos Deportivos y otras fuentes de información es posible realizar un acercamiento estadístico a este fenómeno deportivo. El siguiente capítulo profundizará en este aspecto desde el punto de vista económico y se comprobará como, a pesar de que la práctica de deporte sin fines competitivos y el deporte para todos apenas se vieron afectados por la crisis económica de 2008, el desembolso económico de los individuos para este tipo de deportes sí se vio afectado.

Capítulo 4. Análisis de la demanda deportiva desde la óptica del deporte popular y con fines recreativos

En este capítulo se abordará la cuantificación del gasto en deporte de los españoles y se valorará el impacto que ha tenido la crisis económica de 2008 sobre la demanda de deporte. Este análisis permitirá conocer la naturaleza del deporte como bien económico, determinando de qué tipo de bien se trata (bien normal, bien inferior, etc.).

Por otra parte, mediante el análisis de la evolución de la renta de las familias y la progresión que ha experimentado la demanda de deporte, se podrá determinar qué efecto ha predominado en la evolución de la demanda: el efecto renta o el efecto sustitución.

Para alcanzar estos objetivos es necesario contar con una herramienta de análisis que abarque un horizonte temporal de largo plazo y que además sea representativo del conjunto de la población española. En este sentido, se ha optado por la Encuesta de Hábitos Deportivos en España realizada por el Consejo Superior de Deportes y desarrollada por la Universitat de Valencia.

Esta encuesta cuenta con una base suficientemente extensa de datos, lo que permite extrapolar los resultados no solo a nivel nacional, sino también autonómico, ya que la muestra estadística está diseñada y estratificada para alcanzar dicho nivel de representatividad, si bien hay que destacar que el ámbito de análisis de esta tesis doctoral es el ámbito nacional.

Esta encuesta recoge los principales rasgos en lo que a la demanda de deporte se refiere, tanto desde el punto de vista de la práctica deportiva, como desde el punto de vista del deporte en su formato audiovisual o de eventos deportivos.

La última edición de esta encuesta corresponde al año 2020 y forma parte del Plan Estadístico Nacional 2017-2020. Ha sido realizada por la Subdirección General Técnica del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte junto al Consejo Superior de Deportes, en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística.

Un valor añadido de esta encuesta es la periodicidad, ya que se realiza a intervalos de cinco años. Esto permitirá analizar la evolución de la demanda deportiva desde antes de la crisis económica (año 2005) hasta la actualidad (año 2020).

Desde el punto de vista metodológico, la encuesta de 2020 se ha realizado a partir de 4.800 encuestas a personas de 15 años en adelante residentes en España. En ediciones anteriores a la de 2020 se alcanzaron las 12.000 encuestas, tal y como se planteaba en su proyecto metodológico. Esta encuesta ofrece indicadores relativos a hábitos y prácticas deportivas de los españoles, a la práctica deportiva en varias modalidades, así como a la asistencia a espectáculos deportivos, tanto de manera presencial como por medios audiovisuales. Además, complementando los indicadores anteriores, la encuesta ofrece información referente a los equipamientos deportivos disponibles en el hogar y a la vinculación que tienen las personas con federaciones u otras entidades deportivas.

En este capítulo también se cuantifica el gasto que efectúan los españoles en deporte, y se analiza cómo ha variado dicho gasto durante la crisis económica. Para ello se han utilizado datos procedentes de la Encuesta de Presupuestos Familiares del Instituto Nacional de Estadística.

Otra parte interesante de este capítulo es la modelización de la demanda de deporte no competitivo a partir de datos procedentes de fuentes secundarias. Esta modelización explicará, en parte, el comportamiento de los españoles en lo que al ejercicio físico se refiere, teniendo en cuenta las limitaciones que se indicarán más adelante. Para ello se ha utilizado información procedente también del Instituto Nacional de Estadística y de otras fuentes de información.

4.1 La expresión de la demanda deportiva a partir del gasto en deporte popular y los efectos de la crisis de 2008

Para cuantificar el gasto que las personas destinan a la compra de bienes deportivos se ha utilizado la Encuesta de Presupuestos Familiares elaborada por el Instituto Nacional de Estadística.

El mayor nivel de desagregación de esta encuesta en relación con los productos analizados es a cinco dígitos. Como se ha indicado en el capítulo anterior, este nivel de desagregación ofrece el gasto en deporte agrupado con otras partidas de gasto, de similar naturaleza (sin ser específicamente deporte). Pese al sesgo que eso aporta al análisis, las partidas utilizadas permiten medir y analizar el gasto en bienes y servicios deportivos.

Además, la información disponible en esta fuente permite hacer un análisis temporal de las pautas de gasto de los españoles, no solo en bienes deportivos, sino también del conjunto total de partidas desde años anteriores a la crisis económica, lo que puede evidenciar posibles diferencias en el gasto según diferentes grupos de bienes.

Las partidas referentes al gasto en deporte que se han tenido en cuenta en este análisis han sido las siguientes:

- 09.2.4.2 Equipo para deporte, acampada y ocio (tanto al aire libre como en lugares cubiertos)

- 09.2.4.3 Otros bienes para el ocio, el deporte y la cultura

- De la suma de las dos anteriores se ha obtenido el Gasto total en bienes deportivos y afines

El gasto en cada una de estas tres partidas se ha analizado dentro de un periodo que va desde el 2006 al año 2018, teniendo en cuenta el gasto global, el gasto medio por familia y el gasto medio por persona.

Para contextualizar la variación del gasto en bienes deportivos se ha realizado una comparación con un grupo de productos que representan a los bienes de alimentación de primera necesidad. Estos productos son los siguientes:

01111 Arroz

01112 Pan

01141 Leche entera

01147 Huevos

01177 Legumbres y hortalizas procesadas y otras preparaciones a base de legumbres y hortalizas

01178 Patatas

El análisis de la demanda de estos productos durante la crisis económica de 2008 y su comparación con la de los bienes deportivos ayudará a relativizar el efecto de dicha crisis de este segundo conjunto de productos.

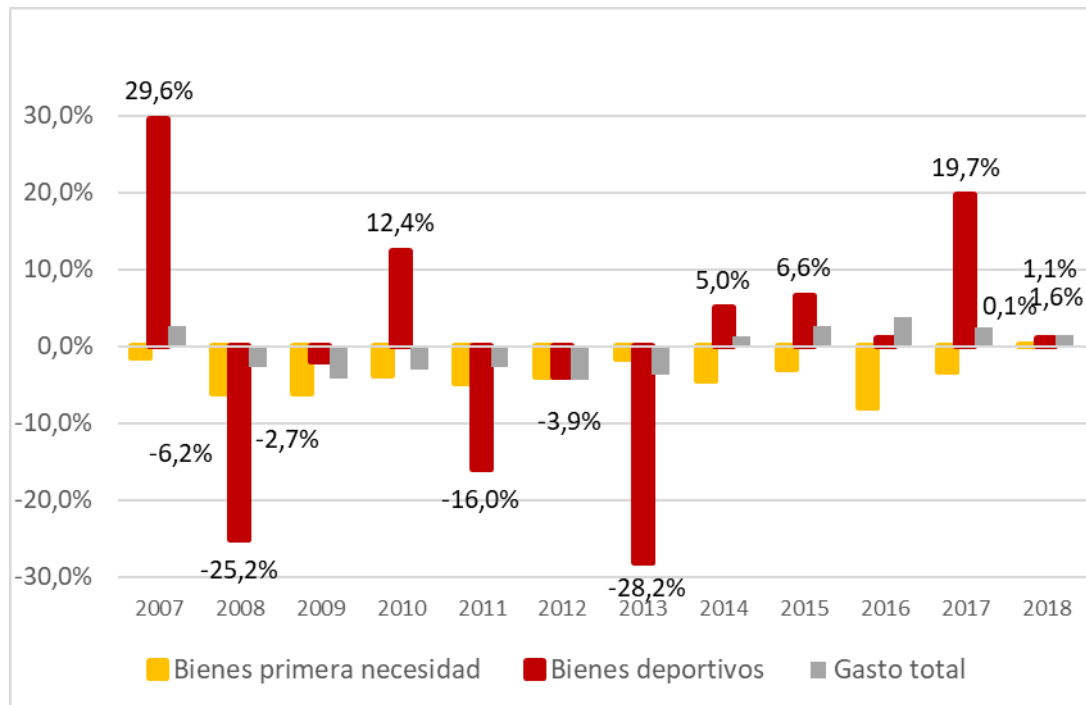
La primera conclusión a la que se llega es que la disminución del gasto en productos deportivos de los hogares españoles fue más acentuada que la del resto de productos en su conjunto, y también más que la de productos de primera necesidad. Esto demuestra alta sensibilidad de la demanda de productos deportivos a las variaciones en la capacidad de gasto de las familias.

En 2008, primer año de la crisis económica, el gasto del total de productos y servicios de las familias disminuyó un 2,7% interanual mientras que el gasto en bienes deportivos el descenso fue del 25,2%. Por su parte, el descenso del gasto

en bienes de primera necesidad fue del 6,2%. En el año 2013, en la segunda recaída de la crisis económica, el gasto en bienes deportivos disminuyó un 28,2% (gráfico 11).

Durante el periodo 2008 a 2013 el gasto total de las familias disminuyó a una tasa media anual del 3,4%, mientras que el gasto en bienes deportivos lo hizo a un ritmo medio anual del 10,5%.

Gráfico 11. Tasa de variación anual del gasto por hogar según tipo de bienes: total de bienes, bienes de primera necesidad, y bienes deportivos. España

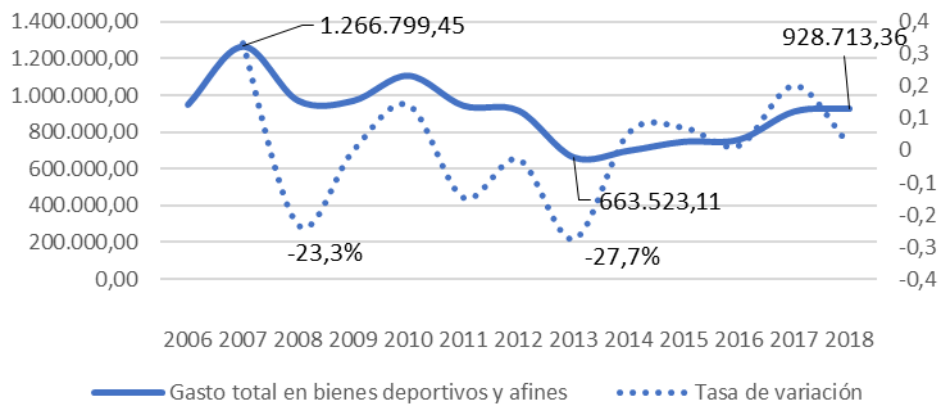


Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

La partida de gasto total en bienes deportivos y afines, la cual agrupa el gasto en productos y servicios relacionados con el deporte, a excepción de las grandes partidas de gasto, también experimentó una disminución sustancial desde el comienzo de la crisis económica en España. Pasó de un gasto total de 1.266,7 millones de euros en el año 2007 a 663.523,1 millones de euros en 2013. Este descenso supone una contracción del 52,4%. A partir de 2014 el gasto en esta

partida se incrementó de manera paulatina. Hay que destacar que en 2018 el gasto total en bienes deportivos todavía no alcanzó los niveles de antes de la crisis (gráfico 12).

Gráfico 12. Gasto total en bienes deportivos y afines, y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

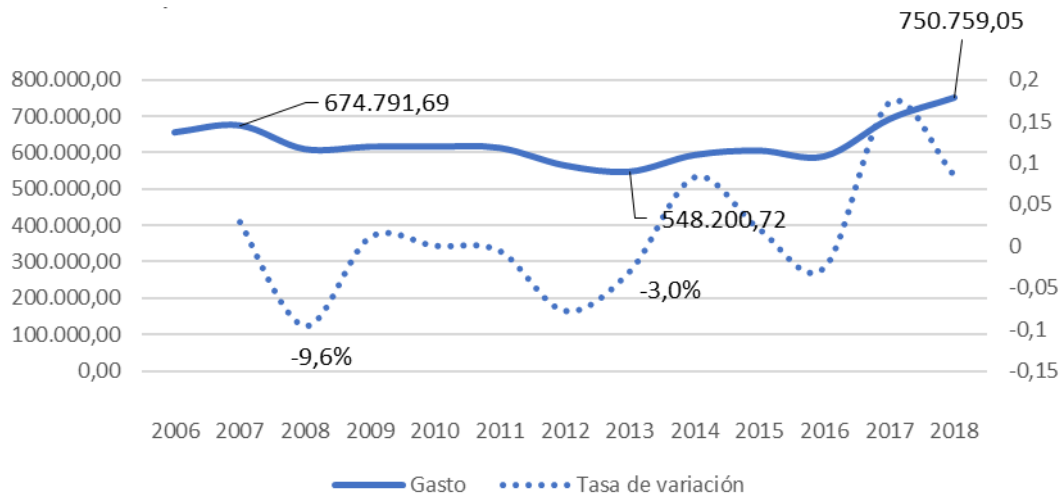
Como se ha indicado con anterioridad, la partida de gasto en bienes deportivos está compuesta por dos subpartidas, cada una de las cuales redujo su gasto con diferentes intensidades:

En el caso de la partida de equipos para el deporte, acampada y ocio, que representa aquellos productos considerados esenciales para la práctica de un deporte (por ejemplo una raqueta para practicar tenis), pasó de representar un gasto total 674,8 millones de euros en el año 2007 a representar 548,2 millones de euros en 2013, un descenso del 18,8% (gráfico 13).

En el caso de la partida de otros productos para el ocio, el deporte y la cultura, que incluye productos complementarios para la práctica deportiva y accesorios del deporte, el efecto de la crisis fue más severo, ya que el gasto descendió de 592,0

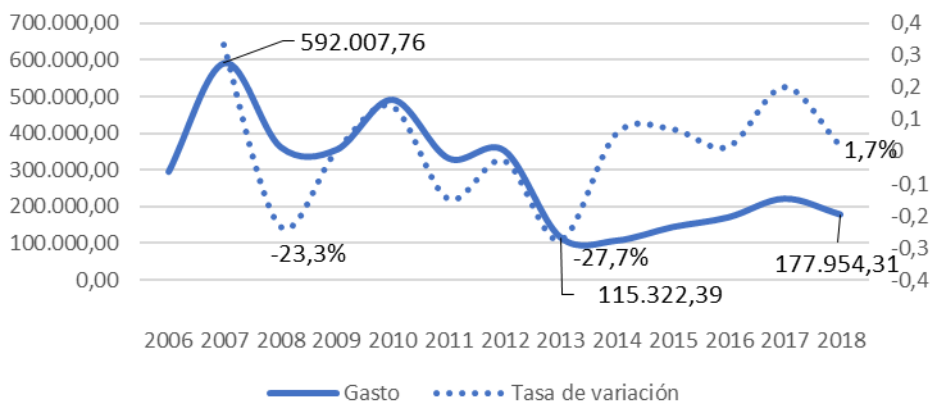
millones de euros en 2007 a 115,3 millones en 2013, lo que supuso una disminución del 80,5%. En 2018 el volumen de gasto en esta partida fue de 177,9 millones de euros, todavía muy inferior a los niveles de 2007 (gráfico 14).

Gráfico 13. Gasto total en equipos para deporte, acampada y ocio, y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

Gráfico 14. Gasto total en otros bienes deportivos y tasa de variación interanual. España. Miles de euros y %. Precios constantes



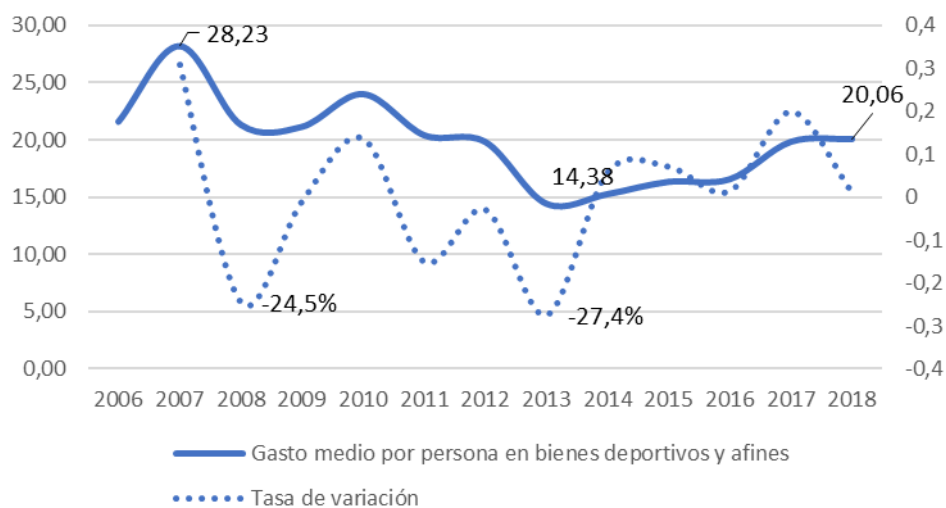
Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

Del análisis de las cifras anteriores se llega a la conclusión de que se ha podido producir una sustitución en términos de marca dentro de la partida de otros productos para el ocio, deporte y la cultura. Es decir, los consumidores habrían

disminuido el gasto total de esta partida en mayor medida que el gasto en equipos. Esto sugiere que han podido decantarse por marcas más económicas en la compra de otros productos deportivos y accesorios, en lugar de adquirir primeras marcas.

Respecto al gasto medio por persona en bienes deportivos y afines, entre el año 2007 y 2018, la variación ha sido importante. La crisis económica provocó una disminución continuada del gasto medio, lo que redujo el gasto a 14,38 euros por persona en el año 2013 (gráfico 15). Las tasas de variación muestran que el mayor impacto tuvo lugar en la recaída de la crisis económica. Durante el año 2013, el gasto se redujo de manera drástica, un 27,4% respecto al año anterior. A partir de 2014, el gasto se recupera año tras año hasta alcanzar los 20,06 euros persona en 2018, todavía por debajo de los niveles de antes de la crisis.

Gráfico 15. Gasto medio por persona en bienes deportivos y afines. España. Precios constantes



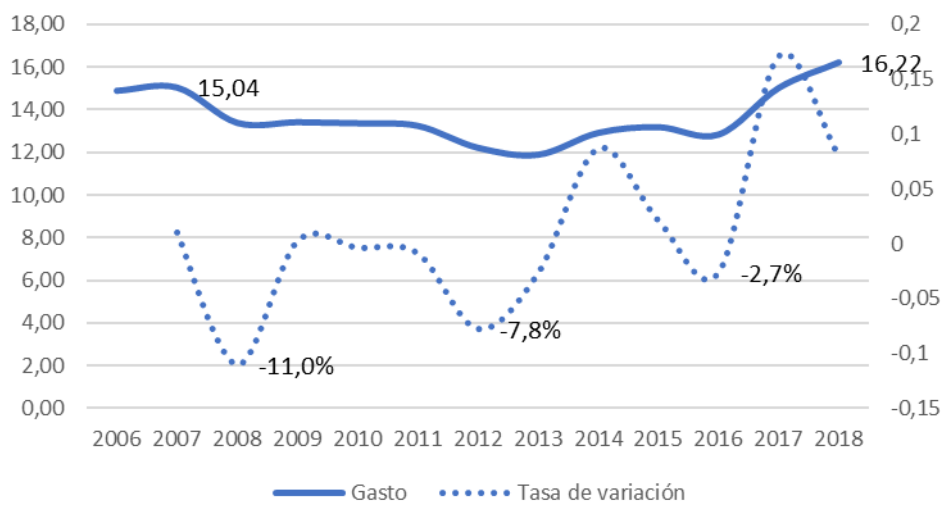
Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

Si se hace un estudio desagregado de las dos partidas de gasto que se han utilizado para analizar el gasto en bienes deportivos se llega a la conclusión de que la contracción del gasto per cápita en la partida de otros bienes deportivos ha

sufrido en mayor medida las consecuencias de la crisis económica que la partida de gasto de equipos para el deporte (gráficos 16 y 17).

En este sentido, se observa que la tendencia en la partida de gasto de otros bienes deportivos ha mostrado una tendencia negativa hasta el año 2013 y que a partir de dicho año la recuperación del gasto es muy lenta y de poca magnitud. En términos absolutos el gasto disminuyó de 13,19 euros al año por persona a 3,84 euros en 2018. En los últimos cinco años analizados apenas se ha recuperado en 1,34 euros, lo que indica un cambio en la pauta de consumo de estos productos y constata que la demanda ha priorizado la variable precio frente a otras variables (calidad, marca, servicio, etc.) en esta partida de productos.

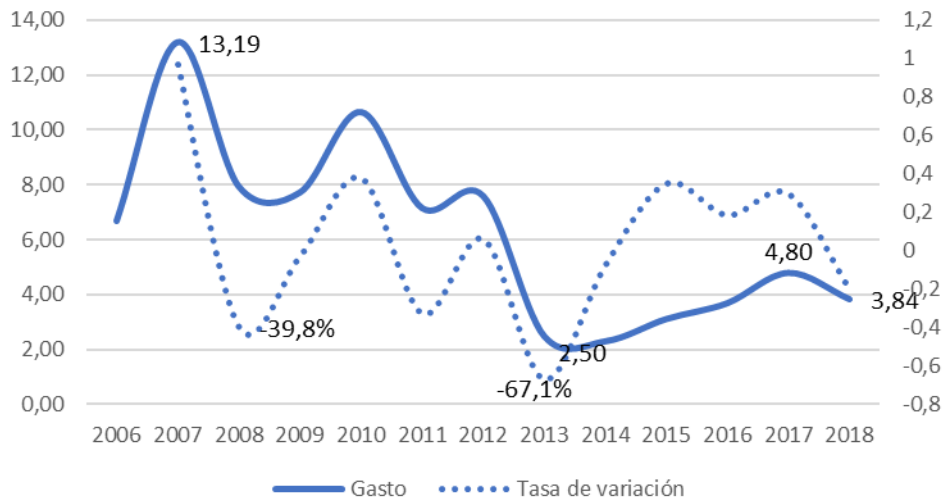
Gráfico 16. Gasto medio por persona en equipos deportivos y afines. España. Precios constantes



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

Desde la perspectiva del deporte para todos, es interesante conocer cómo se ha comportado la demanda de servicios deportivos. Estos servicios pueden ser prestados en los polideportivos e instalaciones públicas municipales, así como en gimnasios y clubes privados.

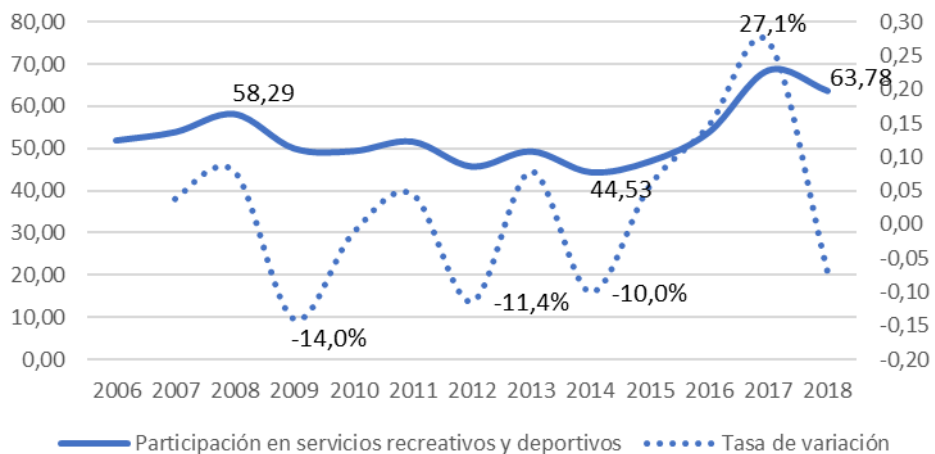
Gráfico 17. Gasto medio por persona en otros bienes deportivos. España. Precios constantes



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

Utilizando la misma fuente estadística se ha analizado el gasto por persona correspondiente a la partida 0.9.3.1.2 Participación en servicios recreativos y deportivos. Esta partida representa el pago de cuotas a centros deportivos, gasto en inscripciones a competiciones y otros gastos similares.

Gráfico 18. Gasto medio por persona en servicios recreativos y España. Precios constantes



Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

La demanda de servicios deportivos, aunque también experimentó un retroceso durante la crisis, lo hizo en menor medida que el resto de las partidas analizadas, no solo porque las tasas de variación negativas han sido menores, sino también porque el presupuesto destinado por persona sí se ha recuperado hasta niveles superiores a los de 2008. Esto se muestra en el gráfico 18 en el que, además, se observa un efecto retardo en la disminución de la demanda de servicios deportivos. Por tanto, a diferencia de las partidas de gasto en bienes deportivos, la disminución de la demanda de servicios se produjo un año tras el comienzo de la crisis, es decir en 2009. Durante los años 2010 y 2011 el gasto medio por persona se incrementó. Se observa de nuevo el efecto retardo respecto al descenso de la demanda de bienes deportivos en 2013. Por otra parte, hay que destacar que este descenso es menor, en términos relativos, que el que tuvo lugar con la demanda de bienes deportivos (10,0% en el caso de servicios deportivos frente al 27,4% en el caso de los bienes deportivos).

Detrás del comportamiento de la demanda de servicios deportivos podría encontrarse el efecto de la intervención pública, mediante la provisión de servicios públicos en polideportivos, escuelas municipales y otra oferta complementaria, como la organización de eventos. Dicha intervención habría paliado los efectos de la crisis en la práctica deportiva en España durante los años de la recesión económica.

Como ya se ha indicado, en este capítulo también se ha realizado una comparativa del total de gasto anual realizado por los españoles según el destino del gasto (conjunto de bienes, bienes de primera necesidad, bienes deportivos y servicios deportivos) y en función de periodo de gasto. Se han elegido tres periodos en los que previsiblemente se han producido variaciones en las cuantías de gasto. Estos periodos son: la etapa previa a la crisis, que abarca entre el año 2006 y 2007; la etapa de la crisis económica, entre 2008 y 2013; la etapa de la recuperación

económica, entre 2014 y 2018. Para cada periodo se ha calculado el gasto medio (tabla 1).

La primera conclusión a la que se llega es que, cómo era de esperar, todas las partidas económicas han sufrido los efectos de la crisis económica, aunque no con la misma intensidad. Por otra parte, los diferentes gastos no se han recuperado al mismo ritmo.

Este análisis muestra que el gasto medio de los individuos en bienes deportivos ha disminuido durante la crisis económica con mayor intensidad que el resto de los productos, incluidos los de primera necesidad. Sin embargo, tras la crisis económica, la tasa de recuperación ha sido superior, hasta tal punto que en el periodo comprendido entre 2014 y 2018 el gasto medio por persona se incrementó un 8,7% respecto al periodo de crisis.

También hay que destacar que el gasto en la práctica deportiva, reflejada en el gasto en servicios deportivos, ha experimentado una disminución de menor intensidad y que, además, su tasa de recuperación ha sido la más elevada, ligeramente por encima de la de los bienes deportivos. Este análisis ha demostrado que el deporte puede considerarse un bien normal en el que cuando la renta de los individuos aumenta, la demanda también lo hace.

Tabla 1. Evolución del gasto en el conjunto de bienes, en bienes de primera necesidad, en bienes deportivos y en servicios deportivos desde 2006 hasta 2018. España

	Etapa pre-crisis (2006-2007)	Etapa crisis (2008-2013)	Etapa post-crisis (2014-2018)
Conjunto de bienes, gasto de las familias	11.273,47	10.174,71	9.955,34
<i>Tasa variación</i>		-9,7%	-2,2%
Bienes de primera necesidad, gasto per cápita	212,19	183,25	153,52
<i>Tasa variación</i>		-13,6%	-16,2%
Bienes deportivos, gasto per cápita	24,91	12,91	14,03
<i>Tasa variación</i>		-48,2%	8,7%
Servicios deportivos, gasto per cápita	53,04	50,85	55,64
<i>Tasa variación</i>		-4,1%	9,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares. INE

4.2 Efectos de la crisis de 2008 en la demanda deportiva desde la perspectiva del deporte para todos. Impacto de la crisis en la demanda de deporte

Para analizar el impacto que ha tenido la crisis del 2008 en la práctica deportiva desde la perspectiva del deporte para todos se han recopilado los resultados de las diferentes ediciones de la Encuestas de Hábitos Deportivos en España. Con esta recopilación se han creado series temporales que muestran cuál ha sido la evolución de la práctica deportiva desde diferentes puntos de vista. Hay que destacar que el cuestionario utilizado en estas encuestas ha sido modificado en varias ediciones, por este motivo todas las series no tienen el mismo horizonte temporal tal y como se ha comentado en capítulos anteriores. Algunas series temporales comienzan en 1990 y otras posteriormente. Lo mismo sucede en el año de finalización.

Previamente, se ha dimensionado el efecto de la crisis mediante el comportamiento las principales variables económicas. La crisis económica que se inició en el año 2008 tuvo consecuencias directas en la sociedad española. Con la llegada de la contracción económica el mercado de trabajo comenzó a perder pulso y pronto el desempleo se incrementó hasta cotas elevadas. La tasa de paro en pocos trimestres alcanzó el 20% y la demanda interna frenó el crecimiento de años anteriores. Entre 2007 y 2012 cerraron 104.564 empresas en España, lo que provocó el incremento del paro hasta alcanzar los 4,079 millones de parados (INE, 2021).

A partir de 2013 algunas variables macroeconómicas mostraron signos de mejora, aunque las relacionadas con aspectos microeconómicos no empezaron a repuntar hasta el año 2014, y en caso de hacerlo fue a un ritmo lento.

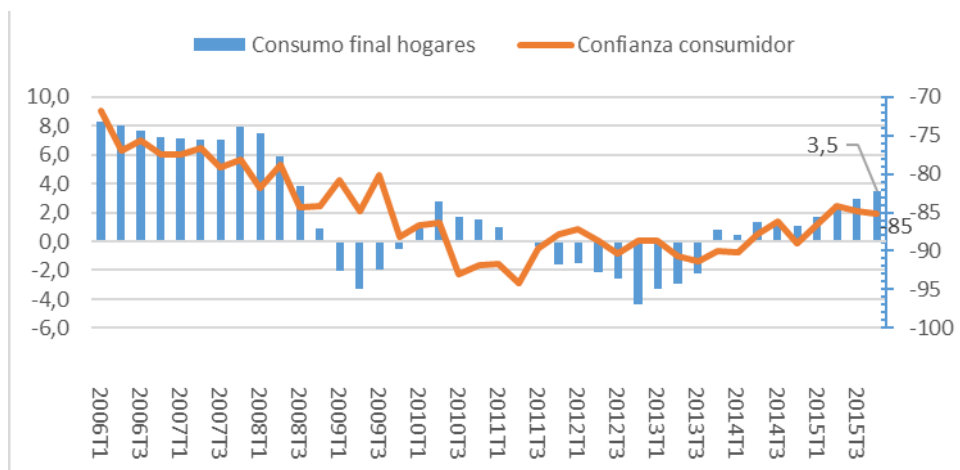
La contracción del mercado de trabajo provocó una disminución sustancial de la renta disponible de las personas, especialmente de las rentas laborales. La tasa de ahorro de las familias también se vio afectada, hasta tal punto que las tasas de

pobreza y de riesgo de exclusión social se incrementaron de manera notable durante la crisis e incluso tras su finalización.

El cambio en el ciclo económico influyó de manera decisiva en la capacidad de compra de los consumidores y también en sus preferencias y hábitos de consumo. Pese a la salida de la crisis y al crecimiento económico experimentado a partir de 2014, el consumo de los hogares no recuperó los niveles previos a la crisis. Según el indicador de confianza del consumidor elaborado por Eurostat la confianza todavía se situó en cotas negativas en 2019, pese a ir escalando de manera sucesiva desde finales del año 2014.

En el medio plazo y a la vista de las series temporales, se observaba como el consumo final de los hogares siguió la misma tendencia que la confianza de los consumidores, tanto en época de recesión como en la etapa de la recuperación económica (gráfico 19).

Gráfico 19. Consumo final de los hogares vs confianza del consumidor. España

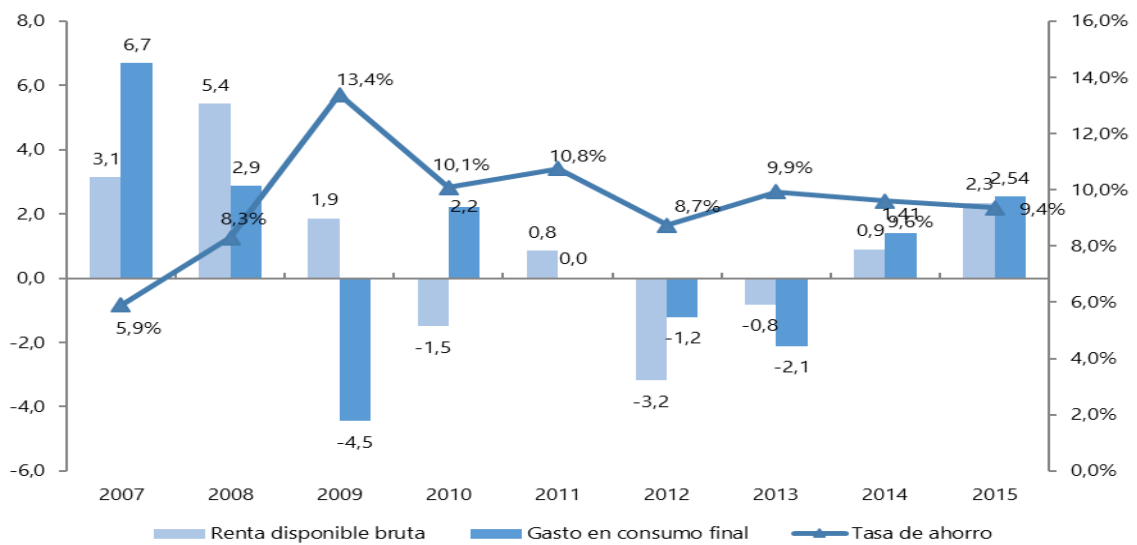


Fuente: INE, EUROSTAT

Entre el año 2008 y 2012 la tasa de variación de la renta bruta disponible disminuyó 9,6 puntos, del +5,4% a -4,2%. La variación del gasto en consumo final

llegó a disminuir 11,2 puntos porcentuales, y pasó de un incremento interanual del 6,7% en 2007 al -4,5% en 2009. La disminución del gasto se produjo tanto por la disminución de la renta como por el incremento de la tasa de ahorro de las familias que llegó a alcanzar el 13,4% de la renta disponible (gráfico 20). Con este panorama, el consumo de las familias llegó a mínimos históricos.

Gráfico 20. Variación anual de la renta, consumo y ahorro de los hogares (%). España



Fuente: Contabilidad Nacional. INE

Tras la crisis, la recuperación gradual del mercado de trabajo y el incremento de las rentas laborales dio lugar a la mejora de la confianza de los consumidores, lo que sumado a la mejora de las condiciones de financiación de bienes de consumo y bienes duraderos contribuyó al aumento de la demanda¹⁵.

¹⁵ BBVA RESEARCH (2015): "Situación Consumo. Segundo semestre 2015", Departamento de BBVA Research, diciembre 2015.

Además, según el Banco de España en su Informe Anual 2014 "En el segmento de crédito a hogares la recuperación de los flujos estará especialmente vinculada al aumento del empleo juvenil, dado que, por motivos de ciclo vital, la demanda de financiación se concentra en los hogares con cabeza de familia más joven, especialmente en los préstamos para adquisición de la vivienda principal, que constituyen el grueso de los pasivos de este sector".

En la fase de postcrisis, la economía española recuperó más de medio millón de puestos de trabajo y se incrementó la remuneración de los asalariados en cuatro mil doscientos millones de euros (BBVA *research*, 2017). La recuperación del empleo, junto con las mejoras fiscales vía IRPF y la fase de contención de precios animó al consumo de las familias.

En lo que al ejercicio físico y deporte se refiere, la disminución del poder adquisitivo de los españoles afectó profundamente a los hábitos de consumo, a la distribución del tiempo y por tanto también a los hábitos deportivos.

Según la Encuesta de Hábitos Deportivos en España, en el año 2005 se produjo un estancamiento en la proporción de personas que hacían deporte con asiduidad (semanalmente). En dicho año, el 86% de las personas que sí practican deporte lo hacían asiduamente. En 2010 el porcentaje se recupera hasta el 94%. En 2015 este porcentaje retrocedió ocho puntos hasta el 86%. La última edición de esta encuesta correspondiente a 2020 ha registrado un aumento de seis puntos, hasta situarse en el 92% (tabla 2).

Tabla 2. Evolución de la frecuencia con la que se practica deporte en España. 1990-2020. % de personas. Base: personas que sí hacen deporte

	1990	2000	2005	2010	2015	2020
Semanalmente	59	87	86	94	86	92
Con menos frecuencia	41	13	14	6	14	8

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas de hábitos deportivos en España, Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Cultura y Deporte

Un aspecto interesante de análisis de cara a evaluar el impacto que la crisis económica ha tenido en la práctica deportiva de la población es la vinculación con entidades deportivas (clubes, gimnasios, asociaciones, etc.). No se observan cambios importantes en la afiliación a estas agrupaciones, aunque sí diferentes incrementos en función de tipo de entidad.

En el caso de los clubes privados entre el año 2000 y el 2015 el número de personas afiliadas se incrementó en 2 puntos. En el caso de los gimnasios, entre el año 2000 y 2010 el número de personas afiliadas se incrementó en 7 puntos. Sin embargo, con la llegada de la crisis este aumento se frenó y el número de afiliados retrocedió 2 puntos en plena crisis económica (tabla 3).

En el caso de las afiliaciones a asociaciones deportivas municipales, la evolución ha sido ligeramente diferente: en 2005 se produce un incremento respecto al año 2000, concretamente de 5 puntos. Las siguientes encuestas realizadas muestran que estas afiliaciones han permanecido constantes. Esto evidencia el papel que tuvo la Administración local como sostenedores del deporte para todos durante el periodo de la crisis económica y también en etapa postcrisis, cuando los efectos de esta todavía estaban presentes en la sociedad.

Tabla 3. Porcentaje de personas que pertenece al tipo de organización deportiva indicado. España. 2000-2015

	2000	2005	2010	2015
Club privado	7	9	8	9
Gimnasio o similar	3	8	10	8
Asociación deportiva municipal	6	11	11	11
Asociación deportiva privada	5	5	4	5
Total	21	33	33	33

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas de hábitos deportivos en España, Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Cultura y Deporte

A la vista de los resultados, se puede afirmar que los esfuerzos realizados por las administraciones locales en el fomento del deporte para todos han tenido sus efectos más allá de las afiliaciones a clubes y entidades deportivas. Es decir, la incorporación del ejercicio físico y el deporte (sin fines competitivos) en los hábitos de los españoles es un hecho que se constata con el análisis del modo en el que la población hace deporte. Pese a la disminución de las afiliaciones a clubes y a otras entidades deportivas durante la crisis económica, los ciudadanos han continuado

haciendo deporte. Desde el año 2000 el número de personas que realizan deporte “por su cuenta” ha crecido y ha pasado del 66% al 75% en 2015. El mayor incremento se produjo entre los años 2005 y 2010, periodo previo a la crisis económica. A partir de ese año, el porcentaje de personas que hacen deporte por su cuenta ha permanecido constante. Hay que destacar que en la edición de 2020 de la Encuesta de Hábitos Deportivos no se planteó esta pregunta.

Sin embargo, el modo de hacer deporte en un club, asociación o gimnasio ha perdido representación desde el año 2005, pasando del 24% antes de la crisis al 16% después de la crisis. Estos resultados muestran un cambio en el modo en el que los españoles realizan actividad física, en la que el deporte por cuenta propia ha ganado protagonismo frente al deporte “de afiliación” a clubes o entidades (tabla 4).

Tabla 4. Modo en la que la población hace deporte. Porcentaje de personas. España. 1990-2015

	2000	2005	2010	2015
Por su cuenta	66	68	75	75
En un club, asociación u organización	25	24	19	16
Como actividad del centro de enseñanza o de trabajo	7	6	4	6
Otra respuesta	2	2	2	3

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas de hábitos deportivos en España, Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Cultura y Deporte

El aumento del deporte “por su cuenta” en España desde la crisis económica de 2008 se ha reflejado en la menor presencia que tiene el deporte con fines competitivos sobre el total de personas que hacen deporte. Desde el año 1995 la proporción de personas que realizan deporte en dicho ámbito (ligas, torneos, etc.) ha disminuido desde el 36% al 15% en 2020. Es a partir del año 2010 cuando el deporte competitivo cede terreno al deporte de ocio y entretenimiento (tabla 5).

Tabla 5. Carácter competitivo o recreativo de la práctica deportiva. Porcentaje de personas. España. 1995-2015

	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Participa en ligas o competiciones deportivas	36	31	27	25	18	15
Hace deporte sin preocuparse de competir	64	69	73	75	82	85

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas de hábitos deportivos en España, Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Cultura y Deporte

Respecto a la posición de licencias federativas, hay que destacar que desde el año 2010 se observa mayor protagonismo del deporte no competitivo frente al deporte federado. Concretamente, entre el año 2005 y 2020 la importancia de las personas con al menos una licencia federativa disminuyó en 11 puntos, hasta el 9%, respecto al total de personas que realizan deporte (tabla 6).

Tabla 6. Posesión de licencia federativa entre los practicantes de deporte, 1985-2020. Porcentaje de personas. España

	1985	1990	2000	2005	2010	2015	2020
Sí posee	17	18	20	17	16	10	9
No posee	83	82	80	83	84	90	91

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas de hábitos deportivos en España, Consejo Superior de Deportes y Ministerio de Cultura y Deporte

4.3 Un modelo para explicar el comportamiento de la demanda de deporte popular

En este apartado se presenta un modelo econométrico que explique la evolución del deporte popular de carácter no competitivo en España en un intervalo de veintiún años, entre 1997 y 2017.

Para que el análisis de la demanda de deporte sea asumible en esta tesis doctoral se ha acotado la determinación del modelo de demanda a aquella que se corresponde con una práctica frecuente y que supone la implicación y el compromiso por parte de los individuos. En otras palabras, se ha optado por obtener el modelo de demanda deportiva de los individuos que entienden el deporte como un aspecto más de su vida cotidiana y al que destinan tiempo y recursos económicos.

Como ya se ha comentado en capítulos anteriores, en España se produjeron cambios sociales importantes desde la década de los setenta del siglo pasado. Estos cambios han sido el resultado del desarrollo económico y el aperturismo de nuestro país hacia el exterior, lo cual propició cambios culturales, cambios en las pautas de consumo y, en definitiva, la aparición de nuevos estilos de vida.

La democratización del país también fue decisiva para que el deporte se instaurara en mayor o menor medida en nuestra sociedad. Es necesario hacer incapié en que en cuestión de cincuenta años se ha pasado de un escenario en el que apenas existían instalaciones deportivas, en el que la mayor parte de las corporaciones locales no disponían de partidas presupuestarias destinadas a deporte y apenas existía personal o técnicos deportivos (década de los setenta), a otro escenario en el que las tecnologías se están incorporando de manera decisiva al deporte no competitivo, a la externalización de algunos servicios deportivos y a la proliferación de empresas especializadas en deportes, las cuales atienden a una

demanda cada vez más cambiante y específica (primera y segunda década del siglo XXI).

La instauración del deporte como un elemento cultural más ha sido posible gracias a la consagración del fenómeno del deporte para todos, mediante el compromiso de las administraciones públicas y la cooperación entre los agentes del modelo deportivo en España, y ha sido animado por una demanda real cada vez más elevada por parte de la población, tal y como se desprende del histórico de resultados de la Encuesta de hábitos deportivos en España, analizada en capítulos anteriores.

El deporte para todos ha servido para extender la práctica deportiva más allá de las competiciones y el movimiento federativo. Está fomentado la actividad física entre segmentos de población y colectivos sociales alejados de los entornos competitivos, con fines tan diversos como el llevar un estilo de vida saludable, evitar el desentramismo o lograr una mayor integración social, entre otros.

Se ha comprobado que desde que existen métricas de práctica deportiva en nuestro país, la práctica de deporte ha ido en aumento en un contexto social de economía de mercado en el que las personas pueden elegir si practican deporte por su cuenta, inscrita en un gimnasio privado o en una escuela deportiva municipal, sin que estas alternativas sean excluyentes.

Por tanto, a efectos prácticos, la “onda de choque” del deporte para todos va más allá de la provisión deportiva municipal. En terminos reales, el deporte para todos ha logrado que la demanda de deporte alcance otros ámbitos además del de la provisión pública, lo cual refuerza el principio de democratización y liberalización de la práctica deportiva.

A partir de lo anterior y desde el punto de vista analítico a largo plazo, se podría decir que, en cierto modo y con toda la prudencia necesaria, la evolución del

número de inscripciones a gimnasios en España podría marcar la tendencia de la demanda deportiva de carácter social (no competitiva).

Es por ello que, ante la falta de accesibilidad a variables socioeconómicas que muestren la evolución de la demanda concreta y específica que puede haber generado el deporte para todos, se ha considerado el número de inscripciones a gimnasios como una variable *proxy* del grado de demanda de deporte para todos.

Siendo consciente de que la escasa disponibilidad de estadísticas es un elemento condicionante de este trabajo, en esta tesis me he visto obligado a utilizar indicadores que nos sirvan como aproximaciones a la realidad que se quiere analizar.

La evolución del deporte federado también podría considerarse como una variable *proxy* de cómo la cultura del deporte está presente en la sociedad española. Sin embargo se ha desestimado esta variable por estar relacionada con el deporte de competición. La inclusión de esta variable incluiría un sesgo en el análisis de la demanda del deporte para todos. Desde este punto de vista la actividad física y el deporte se pueden realizar una gran cantidad de prácticas sin la necesidad de estar federado. Es por ello que para ampliar el ámbito de análisis se ha considerado el número de personas que están inscritas en un gimnasio, sea de carácter público o privado.

En este sentido, hay que destacar que parte de la literatura científica que ha analizado la demanda deportiva ha considerado ésta como una demanda derivada. Es decir, una demanda que surge con otro fin diferente al de la práctica deportiva en sí, por lo que el deporte se convierte en un instrumento o un medio para conseguir otros fines y satisfacer una necesidad de otro tipo que la meramente deportiva, como por ejemplo una buena salud o el fomento de las relaciones personales (Ferrer, 2018). Los análisis que parten de esta premisa no se sustentan solo en teorías económicas sino que además se basan en el estudio de

las necesidades de los individuos, por lo que abordan aspectos relacionados con la sociología y la psicología. Los beneficios percibidos pueden determinar el grado de participación en actividades deportivas (Anokye, 2010).

Especificación del modelo

En el transcurso de esta tesis se han identificado los aspectos que han contextualizado la evolución del deporte no profesional en España (el desarrollo económico, la mejora de las dotaciones deportivas, nuevos estilos de vida, entre otros). En este apartado se pretende dimensionar la importancia de algunos de estos factores como dinamizadores de la demanda de deporte no profesional.

Antes de especificar el modelo se ha realizado una revisión bibliográfica que ha servido de aproximación al fenómeno de estudio. Gracias a esta aproximación se ha constatado como algunos de los factores que se acaban de mencionar podrían determinar, en mayor o menor medida, dicha demanda deportiva.

El estudio de modelos de demanda del deporte desde el punto de vista económico se ha desarrollado desde finales del siglo pasado. En Europa, los esfuerzos en investigación han ido encaminados a cuantificar la aportación del deporte al Producto Interior Bruto de los países, así como su contribución a la creación de empleo (Gratton y Taylor, 2000); es decir, desde un enfoque macroeconómico, como conjunto de actividades económicas que aportan valor añadido a la economía nacional.

En España, a comienzos del siglo XXI, han sido publicados estudios en los que se determinan cuáles son las variables sociales y económicas que podrían condicionar la demanda de deporte, desde un enfoque microeconómico, en el que el individuo y sus características socioculturales y económicas son el elemento central de análisis. Destaca el estudio realizado por la Universidad de Navarra realizado a partir de encuestas a 700 individuos, el cual confirma cómo el género de la persona puede condicionar sus preferencias a la hora de la práctica deportiva, así

como su edad. El estatus profesional también fue identificado como una variable determinante del grado de demanda. Otras variables como la cantidad de tiempo libre de los individuos, el nivel educativo, los ingresos económicos y la ocupación también podrían ser aspectos determinantes a tener en cuenta (Lera-López, 2007).

Asimismo, otros estudios dirigidos a determinar un modelo uniecuacional de demanda deportiva (Rodríguez, 2012) han considerado variables económicas relacionadas con el poder adquisitivo de los individuos, en concreto la renta y el nivel de desempleo, para saber en qué medida dichas variables pueden determinar el grado de “consumo” deportivo. En este sentido y teniendo en cuenta que uno de los propósitos de esta tesis es dimensionar el impacto de la crisis de 2008 sobre la demanda de deporte, y que durante las últimas décadas el nivel de desarrollo económico en España ha cambiado sustancialmente, se ha considerado la renta de los individuos como una de las variables que pudiera explicar, en parte, el grado de demanda de deporte.

En relación a lo anterior, algunos estudios realizados desde la óptica económica han demostrado que el poder adquisitivo de los individuos está directamente relacionado con la práctica deportiva, así como el estatus social y la ocupación profesional (Humphreys, B. y Ruseski, J., 2006; Wicker et al., 2009).

Otros estudios han analizado la importancia de la edad como variable que podría explicar la demanda deportiva. A partir de la bibliografía consultada, no hay un consenso claro de que dicha variable contribuya a explicar la demanda deportiva en gran medida. Así, un estudio realizado en Estados Unidos por la Universidad de Michigan en 1987, a partir de una muestra de 19.110 adultos se determinó que la edad, en combinación con otras variables demográficas, apenas contribuía a explicar la demanda de deporte (Brooks, 1988). Sin embargo, otro estudio (Serrano, 1999) concluye que la práctica deportiva guarda una relación positiva con la edad del individuo, así como con las audiencias de los eventos deportivos, si

bien a partir de determinadas edades tiene lugar una disminución en la práctica deportiva (aunque no ocurre lo mismo con la audiencia de eventos). Otros estudios más recientes realizados en nuestro país refuerzan estas mismas conclusiones (González *et al.*, 2010; Velásquez, 2011).

Respecto a las audiencias, y en la medida en la que con el paso de las décadas el ejercicio físico se ha consolidado en nuestra sociedad, en esta tesis se ha considerado la posibilidad de que las audiencias de eventos deportivos estuvieran relacionadas con la práctica de deporte, por lo que se ha decidido incorporar esta variable como variable explicativa en el modelo que más adelante se presentará.

Continuando con las variables dependientes del modelo que podrían determinar la práctica deportiva, se ha optado por incorporar el factor tiempo en la ecuación. Tal y como se ha comentado en capítulos anteriores, la disponibilidad de tiempo libre es un aspecto importante que puede condicionar la actividad física (gráfico 16). Según la Encuesta de Hábitos Deportivos en España, la falta de tiempo es una de las principales causas de no practicar deporte. En este sentido, determinados estudios han concluido que en la medida en la que el tiempo es limitado, las diferentes actividades diarias (trabajar, cuidados personales, descanso, asuntos familiares, etc.) consumen tiempo en detrimento del resto de actividades. Por tanto, la disponibilidad de tiempo libre podría considerarse un condicionante de la actividad física. Perfiles de ciudadanos como personas jóvenes, población jubilada o parados de corta duración muestran tasas de ejercicio físico más altas que el resto de la población. No es así en el caso de los parados de larga duración, en los que la limitación de renta supone una barrera para la práctica deportiva (Webber y Mearman, A., 2009).

Otro aspecto que se debería tener en cuenta en el modelo de cuantificación de la demanda, y que se ha mencionado en varias ocasiones en esta tesis, es la inversión pública en instalaciones deportivas. Según algunos estudios (Humphreys,

y Ruseski, 2007), el gasto público puede incentivar la práctica deportiva en relación a los deportes grupales, sin embargo, desanimaría a algunas prácticas deportivas de carácter individual, como por ejemplo caminar. En lo que a esta tesis respecta, y en la medida en la que los datos de las inversiones públicas deportivas están disponibles, se ha decidido tenerla en cuenta en el modelo.

Partiendo de la base de la gran cantidad de variables socioculturales, demográficas y económicas que pueden caracterizar a los individuos (edad, sexo, nivel educativo, ocupación, situación laboral, composición del hogar, etc.) y debido a la limitación para realizar un trabajo de campo con suficiente representatividad estadística como para obtener resultados robustos, en el diseño del modelo de demanda que se plantea en esta tesis se han considerado variables de libre acceso procedentes de fuentes solventes como el Instituto Nacional de Estadística, del Consejo Superior de Deportes y la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación.

Para la especificación del modelo de la demanda deportiva se ha partido de la base de que la práctica deportiva requiere de tiempo y de recursos económicos. La práctica del deporte genera una serie de gastos que deben ser sufragados, en principio, por el individuo, tales como la adquisición de ropa y accesorios, la afiliación al club, entre otros. Por otra parte, también requiere tiempo para el desarrollo de la práctica o para otras actividades vinculadas al deporte como la formación, el mantenimiento y conservación de utensilios y herramientas deportivas, etc. Por tanto, la práctica de deporte está siempre asociada a dos factores primordiales: tiempo y dinero.

En un contexto de escasez de recursos el tiempo destinado al deporte compite con el tiempo destinado a otras actividades y lo mismo sucede con el dinero. En esta tesis se considera que la demanda de deportes podría estar condicionada por:

- Las preferencias de los individuos por el deporte. Esta se da por supuesta al tratarse de practicantes apuntados a un gimnasio. Cada persona practicará la disciplina que considere apropiada en función de sus habilidades y destrezas.
- Las variables que condicionan el flujo económico del demandante, que básicamente son precios de los bienes y servicios y la renta de los individuos. En este sentido se ha considerado la evolución de la remuneración de los trabajadores (Instituto Nacional de Estadística, 2019).
- El tiempo es un recurso escaso que debe ser gestionado por parte del individuo para atender a las tareas cotidianas. El coste de oportunidad asociado a la empleabilidad del tiempo podría ser una de las variables fundamentales del modelo. Respecto a la distribución del tiempo, pese a que el individuo debe distribuir este recurso afrontando la dualidad de destinarlo a la práctica del deporte o destinarlo a otras actividades, hay que tener en cuenta que, por el perfil de demandante que se ha considerado en este análisis, el factor tiempo puede considerarse un elemento relevante para el modelo, en la medida en que el nivel de compromiso por la práctica deportiva es tan elevado que el deporte es una de sus prioridades de ocio y entretenimiento. En la medida en la que las metas deportivas de las personas sean más ambiciosas mayor será el tiempo que debe dedicar al entrenamiento, renunciando a otras actividades o empleabilidades de su tiempo.
- Los logros conseguidos por atletas profesionales o el resultado de los deportistas españoles en juegos olímpicos (de verano o invierno) es un factor que contribuye a fomentar la cultura del deporte. La sinergia entre los medios de comunicación y el deporte en la sociedad ha sido constatada por estudios previos (Billing, 2017). La simbiosis entre los logros deportivos

y los medios de comunicación ha incrementado el impacto económico del deporte, además de su impacto sociocultural. Los primeros textos que destacan la relación entre deporte y comunicación datan de la década de 1970. Sin embargo, no es hasta la década de 1990 cuando comienzan a publicarse textos que analizan la relación entre el deporte y la comunicación (Llopis-Goig, 2016).

- Las políticas públicas de fomento del deporte también deben ser tenidas en cuenta. El papel de las administraciones públicas en el fomento del deporte se sustentan en el incremento de la calidad de vida de los individuos. En este sentido el deporte es utilizado como canal para incrementar los hábitos de vida saludable de las personas, así como los principios de esfuerzo, inclusión social y solidaridad, entre otros.

En el modelo de demanda que se propone en esta tesis se han seleccionado variables que podrían contribuir a explicar la evolución del entre 1997 y 2017. Como se ha visto, se trata de variables con importancia otorgada por otros estudios y que además cumplen los requisitos estadísticos necesarios para su participación en el cálculo de la demanda deportiva, tal y como se verá más adelante.

Relación entre el número de personas inscritas a gimnasios y variables socio-económicas

Antes de especificar el modelo de regresión lineal se ha realizado un análisis mediante de gráficos de dispersión y análisis de correlaciones para conocer en qué medida las variables contempladas mantienen relación, y en qué grado las variaciones de ambas variables están relacionadas. La inspección visual a modo de gráfico puede ofrecer una idea aproximada del tipo de vinculación que existe entre variables.

En concreto, las variables utilizadas en el análisis aparecen identificadas en la tabla 7. Para cada una de estas variables se ha utilizado el horizonte temporal de 21

años indicados anteriormente. La variable número de inscripciones a gimnasios es considerada como la variable dependiente que se pretende explicar.

Tabla 7. Descripción de variables incluidas en los modelos de regresión

Variable	Unidades	Fuente
Personas que acuden a gimnasios	Porcentaje población acude a gimnasios públicos o privados	Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación
Remuneración de los asalariados por cápita	Euros	Instituto Nacional de Estadística
Horas trabajadas de los salaridos per cápita	Horas anuales	Instituto Nacional de Estadística contabilidad nacional
Audiencia diarios deportivos	Evolución de la audiencia. Tasas de variación. Unidades	Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación
Inversiones reales de la Administración Pública	Inversiones de la Admon Pública en instalaciones y equipamientos. Miles	Ministerio de Hacienda y Función Pública

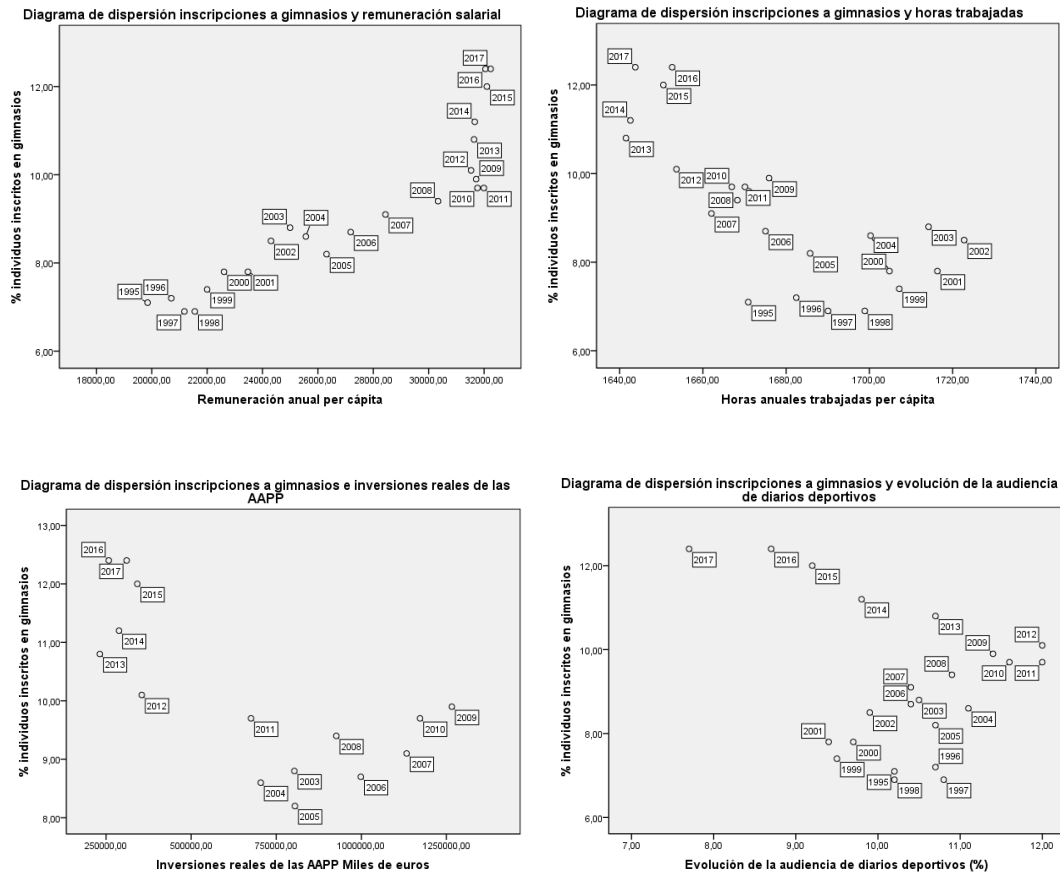
Fuente: Elaboración propia

Estas variables han sido obtenidas del Instituto Nacional de Estadística, del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, del Consejo Superior de Deportes y de la Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación.

Se han obtenido cuatro gráficos de dispersión que relacionan el porcentaje de individuos inscritos en gimnasios con cada una de las variables que, a priori, podrían formar parte de la regresión lineal (conjunto gráfico 21). Por otra parte, este análisis gráfico también podría servir para determinar la relación lineal

existente entre las dos variables implicadas en cada gráfico, en función del grado de ajuste de una recta de regresión a la nube de puntos.

Conjunto gráfico 21. Diagramas de dispersión de las inscripciones a gimnasios y diferentes variables (remuneración salarial, horas trabajadas, inversiones reales de las administraciones públicas y audiencia de diarios deportivos)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, del Consejo Superior de Deportes y de la Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación

Del análisis gráfico se desprende que, a priori, podría haber una relación lineal relativamente intensa entre las inscripciones a gimnasios y la remuneración per cápita de los asalariados. Esta relación sería directa, es decir, un incremento de la renta salarial provocaría un incremento en el número de personas inscritas en gimnasios. Esto constata la naturaleza de bien normal de la práctica deportiva.

También se observa una relación entre el número de horas trabajadas por individuo y el número de inscripciones a gimnasios, aunque dicha relación sería inversa. Esto revela que el carácter limitado del tiempo obliga al individuo a elegir entre dedicar más horas al trabajo o a acudir al gimnasio.

Mediante el gráfico de dispersión que relaciona las inversiones públicas en bienes deportivos y el porcentaje de personas inscritas en gimnasios, se llega a la conclusión de que podría existir un efecto fuga, en el sentido de que a menor inversión pública en instalaciones deportivas, más personas inscritas en gimnasios y centros privados, lo que implica que la mayor inversión pública genera una fuga de deportistas desde los gimnasios y centros privados hacia instalaciones deportivas públicas.

Por último, a la vista del gráfico entre la evolución de las inscripciones a gimnasios en relación a las audiencias de diarios deportivos es, a priori, ambigua.

Para cuantificar estas relaciones bivariadas se ha realizado un análisis de correlaciones mediante el coeficiente de correlación de Pearson, apropiado cuando los datos siguen una distribución normal. En este caso, la limitación de la muestra podría influir en el principio de normalidad de los datos, por lo que también se ha recurrido al estadístico Rho de Spearman, adecuado para muestras no normales.

Antes de mostrar los resultados hay que destacar que la finalidad de este análisis es establecer relaciones entre dos variables, sin llegar a determinar una relación de causalidad entre ambas.

Tabla 8. Correlaciones entre las variables incluidas en los modelos de regresión

		Correlaciones				
		Ir al gimnasio	Remuneración	Horas trabajadas	Audiencia diarios deportivos	Inversiones reales de las AAPP
Ir al gimnasio	Correlación de Pearson	1	,904**	-,746**	-,299	,258
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,165	,235
	N	23	23	23	23	23
Remuneración	Correlación de Pearson	,904**	1	-,737**	,066	,533**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,766	,009
	N	23	23	23	23	23
Horas trabajadas	Correlación de Pearson	-,746**	-,737**	1	,047	-,225
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,833	,303
	N	23	23	23	23	23
Audiencia diarios deportivos	Correlación de Pearson	-,299	,066	,047	1	,456*
	Sig. (bilateral)	,165	,766	,833		,029
	N	23	23	23	23	23
Inversiones reales de las AAPP	Correlación de Pearson	,258	,533**	-,225	,456*	1
	Sig. (bilateral)	,235	,009	,303	,029	
	N	23	23	23	23	23

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

A la vista de los resultados (tabla 8) se llega a la conclusión de que la remuneración salarial y las horas trabajadas están correlacionadas con las inscripciones a gimnasios. El nivel de significatividad inferior a 0,05 permite rechazar la hipótesis nula de independencia que establece este tipo de análisis, por lo que se puede concluir que existe una relación lineal entre las variables indicadas. El signo del coeficiente de correlación de Pearson confirma la conclusión a la que se llegó en el análisis gráfico referente a la relación directa entre la remuneración y las inscripciones a gimnasios, así como su relación inversa con las horas anuales trabajadas.

Por su parte, este análisis concluiría sin establecer una relación clara entre el resto de variables (inversiones reales en deporte de las administraciones públicas y la audiencia deportiva de los medios de comunicación).

En este punto hay que hacer una matización: el análisis de correlación muestra una relación directa entre las inversiones reales de las administraciones públicas y la remuneración de los asalariados. Para profundizar en esta relación se ha

realizado un análisis de correlación parcial entre la variable inscripciones y la inversión pública, aislando el efecto que puede tener la remuneración de los asalariado. El resultado se muestra en la tabla 9.

Tabla 9. Correlaciones parciales entre inscripciones a gimnasios e inversiones reales de las administraciones públicas en deporte

Variables de control			% individuos inscritas en gimnasio	Inversiones reales de las AAPP Miles de euros
Remuneración anual per cápita	% individuos inscritas en gimnasio	Correlación	1,000	-,617
		Significación (bilateral) gl	0	,002 20
	Inversiones reales de las AAPP Miles de euros	Correlación	-,617	1,000
		Significación (bilateral) gl	,002 20	0

Fuente: Elaboración propia

Este último análisis refuerza la idea de dependencia entre la inversión pública e inscripciones en gimnasios es decir, este análisis puede rechazar la hipótesis de independencia entre ambas variables, con un nivel de significatividad del 0,002% (<0,05%). Esto implica un relación entre dichas variables y de carácter inverso (relación lineal negativa) a la vista del coeficiente de correlación.

El análisis de las correlaciones no paramétricas mediante el estadístico Rho de Spearman confirma las relaciones identificadas en el análisis anterior: remuneración, tiempo disponible e infraestructuras públicas deportivas contribuirían a explicar la evolución de la demanda deportiva vía gimnasios (tabla 10).

Tabla 10. Correlaciones no paramétricas entre las variables del modelo de regresión

Correlaciones no paramétricas			Ir al gimnasio	Remuneración	Horas trabajadas	Audiencia diarios deportivos	Inversiones reales de las AAPP
Rho de Spearman	Ir al gimnasio	Coefficiente de correlación	1,000	,950**	-,760**	-,053	,502*
		Sig. (bilateral)	.	,000	,000	,812	,015
		N	23	23	23	23	23
	Remuneración	Coefficiente de correlación	,950**	1,000	-,713**	,017	,590**
		Sig. (bilateral)	,000	.	,000	,937	,003
		N	23	23	23	23	23
	Horas trabajadas	Coefficiente de correlación	-,760**	-,713**	1,000	-,015	-,325
		Sig. (bilateral)	,000	,000	.	,945	,130
		N	23	23	23	23	23
	Audiencia diarios deportivos	Coefficiente de correlación	-,053	,017	-,015	1,000	,492*
		Sig. (bilateral)	,812	,937	,945	.	,017
		N	23	23	23	23	23
	Inversiones reales de las AAPP	Coefficiente de correlación	,502*	,590**	-,325	,492*	1,000
		Sig. (bilateral)	,015	,003	,130	,017	.
		N	23	23	23	23	23

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Ecuación de regresión lineal múltiple para determinar el porcentaje de inscripciones a gimnasios

El propósito de este apartado es obtener una ecuación que pueda explicar a largo plazo la evolución de la práctica deportiva no profesional en España. Las variables utilizadas son las que se han detallado en la tabla 10, con un horizonte temporal de 21 años. En el transcurso de este periodo la economía española ha pasado por diferentes etapas de crecimiento y recesión.

Tras especificar el modelo de regresión y extraer conclusiones acerca de su resultado, se analizarán los aspectos relacionados con la validación de las hipótesis de multicolinealidad, normalidad y homoscedasticidad de las variables explicativas de cara a ser incluidas en el modelo.

Las preguntas a las que se pretende responder con esta ecuación son las siguientes: ¿la evolución de la práctica deportiva en España ha estado condicionada, en parte, por la remuneración salarial?, y ¿el factor tiempo disponible cómo ha influido en la demanda de deporte?, ¿en qué medida los gastos realizados por las Administraciones públicas han condicionado el comportamiento de la demanda?. Y por último ¿podrían los medios de comunicación influir en la demanda deportiva?.

Dicha ecuación de demanta se ha obtenido mediante una regresión lineal múltiple, una vez validadas la hipótesis de normalidad, homoscedaticidad y no autocorrelación de los residuos.

La especificación de la ecuación quedaría de la siguiente manera: la tasa de variación del número de inscripciones a gimnasios es la variable dependiente. Las cuatro variables indicadas son las variables independientes, las cuales interactúan entre sí para determinar el comportamiento de la variable dependiente. Además, se incluye una variable constante y un componente aleatorio (ϵ) que recogen todo lo que el resto de variables no son capaces de explicar.

$$\begin{aligned} \text{Inscripciones} &= \text{Constante} + \theta_1 \text{ Remuneración} + \theta_2 \text{ Horas trabajadas} + \theta_3 \\ &\text{Inversiones reales Admon} + \theta_4 \text{ Audiencia diarios deportivos} + \epsilon \end{aligned}$$

Se ha obtenido el modelo aplicando un método de exclusión de variables, el cual extrae del modelo inicial las variables con menor significatividad estadística. Esto se realiza de manera reiterada hasta que se obtiene un modelo con todas la variables predictoras con suficiente significatividad estadística.

A partir del proceso de sustracción de variables indicado, se han obtenido dos modelos de regresión: en el primer modelo se han incluido todas las variables predictoras utilizadas en el análisis de correlaciones (a este modelo se le ha llamado modelo 1). En el segundo modelo se ha excluido el número de horas trabajadas (a este modelo se le ha llamado modelo 2).

Tabla 11. Resumen de modelos de regresión 1 y 2

Resumen del modelo ^c					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregido	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	,978 ^a	,956	,946	,39451	
2	,978 ^b	,956	,949	,38473	1,246

a. Variables predictoras: (Constante), Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%), Horas anuales trabajadas per cápita, Inversiones reales de las AAPP Miles de euros, Remuneración anual per cápita

b. Variables predictoras: (Constante), Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%), Inversiones reales de las AAPP Miles de euros, Remuneración anual per cápita

c. Variable dependiente: % individuos inscritas en gimnasio

Fuente: Elaboración propia

Ambos modelos explican una parte importante de la variabilidad de la variable dependiente, alrededor del 95%. Entre ambos modelos se podría elegir el segundo, ya que presenta un coeficiente de determinación corregido ligeramente superior al modelo primero, si bien la diferencia es muy baja (tabla 11).

El análisis ANOVA (análisis de la varianza) incluido dentro del proceso de regresión lineal determina el efecto conjunto de todas las variables explicativas sobre la variabilidad de la variable dependiente. En ambos modelos el conjunto de variables, en términos globales, contribuyen a explicar una parte importante de la variabilidad del número de inscripciones. Ambos modelos tan solo dejan por explicar el 4,3% de dicha variabilidad (tabla 12).

Tabla 12. Análisis de la varianza del modelo 1 y 2

ANOVA^c

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	58,029	4	14,507	93,210	,000 ^a
	Residual	2,646	17	,156		
	Total	60,675	21			
2	Regresión	58,011	3	19,337	130,641	,000 ^b
	Residual	2,664	18	,148		
	Total	60,675	21			

a. Variables predictoras: (Constante), Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%), Horas anuales trabajadas per cápita, Inversiones reales de las AAPP Miles de euros, Remuneración anual per cápita

b. Variables predictoras: (Constante), Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%), Inversiones reales de las AAPP Miles de euros, Remuneración anual per cápita

c. Variable dependiente: % individuos inscritas en gimnasio

Fuente: Elaboración propia

Los modelos de regresión lineal múltiple nos ofrecen información de la contribución de cada variable independiente al comportamiento de la variable dependiente. Hay que destacar que el primer modelo contiene una variable independiente no significativa, en concreto la variable número de horas trabajadas. Esta variable es extraída del modelo para obtener un segundo modelo más robusto. La eliminación de la variable no significativa también ha contribuido a disminuir la colinealidad del resto de variables, excepto de la variable evolución de las audiencias (tabla 13).

Tabla 13. Tabla de coeficientes de los modelos especificados, correlaciones y estadísticos de colinealidad del modelo 1 y 2

		Coeficientes ^a									
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colinealidad	
		B	Error tip.	Beta	t		Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV
1	(Constante)	7,958	11,166		,713	,486					
	Remuneración anual per cápita	,000	,000	,954	9,211	,000	,899	,913	,467	,239	4,183
	Inversiones reales de las AAPP Miles de euros	-4,785E-7	,000	-,125	-1,775	,094	,213	-,395	-,090	,521	1,920
	Horas anuales trabajadas per cápita	-,002	,006	-,032	-,344	,735	-,792	-,083	-,017	,304	3,292
2	Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%)	-,511	,095	-,316	-5,398	,000	-,318	-,795	-,273	,748	1,336
	(Constante)	4,144	1,185		3,498	,003					
	Remuneración anual per cápita	,000	,000	,983	16,830	,000	,899	,970	,831	,715	1,399
	Inversiones reales de las AAPP Miles de euros	-5,040E-7	,000	-,131	-1,997	,061	,213	-,426	-,099	,564	1,772
2	Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%)	-,511	,092	-,316	-5,537	,000	-,318	-,794	-,273	,748	1,336

a. Variable dependiente: % individuos inscritas en gimnasio

Fuente: Elaboración propia

Se puede concluir que el segundo modelo cumple los requisitos estadísticos con mayor robustez que el primero. Por tanto, se considera este modelo más apropiado para explicar la variación del número inscripciones a gimnasios desde el año 1997. Los coeficientes de este modelo se interpretarían de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \text{Inscripciones} = & 4,144 + 0,98 \text{ Remuneración (en miles de euros)} - 0,131 \\ & \text{Inversiones reales AAPP (en millones de euros)} - 0,316 \text{ Audiencia diarios} \\ & \text{deportivos} + \varepsilon \end{aligned}$$

La interpretación del modelo sería la siguiente:

Remuneración laboral bruta anual per cápita: por cada mil euros que se incremente la remuneración salarial de los individuos la tasa de variación anual de las inscripciones se incrementará un 0,98%, suponiendo que el resto de variables permanece constante. Esto implicaría que para que las inscripciones en gimnasios aumentara un 1% la renta laboral per cápita debería incrementarse en 2.020 euros anuales. Esta relación denota la naturaleza del deporte practicado en gimnasios

como un bien normal, es decir un bien cuya demanda se incrementa cuando incrementa la renta. Este resultado constata el obtenido en otras investigaciones consultadas durante la revisión bibliográfica comentada anteriormente. Hay que destacar que el valor añadido de este análisis es la cuantificación para el caso concreto de la práctica de deporte no competitivo en España.

Inversión real en infraestructuras deportivas por parte de las administraciones públicas: Por cada millón de euros que las administraciones públicas inviertan en infraestructuras deportivas la asistencia a los gimnasios desciende un 0,13%. Esto estaría provocando un “efecto fuga” de personas de gimnasios privados a instalaciones polideportivas y centros deportivos municipales.

Audiencia de diarios deportivos: por cada punto porcentual que disminuye la audiencia de los diarios deportivos el número de inscritos a gimnasios se incrementa en 0,32 puntos. Para interpretación este aspecto hay que tener en cuenta las circunstancias actuales de la prensa escrita especializada y los cambios que se han producido en el mercado de las editoriales. En concreto, el aumento de la información deportiva por el canal *on-line* está provocando una disminución de las audiencias en la prensa escrita, lo cual coincide en el tiempo con un aumento de las inscripciones en los gimnasios.

Contraste de hipótesis de normalidad, no multicolinealidad, homoscedasticidad y no autocorrelación

Para que las variables utilizadas puedan ser incluidas en el modelo de regresión lineal múltiple es necesario que cumplan unos supuestos como son: linealidad, normalidad, homoscedasticidad y errores independientes. En este caso, las variables implicadas en el modelo cumplen con los requisitos indicados. Se ha realizado el contraste de Kolmogorov-Smirnov para determinar si las variables siguen una distribución normal. Tal y como se muestra en la tabla 1 del anexo, todas las variables se pueden considerar normales.

A su vez, se ha realizado un análisis gráfico el cual también confirma que los datos siguen una distribución normal. El gráfico P-P (conjunto de gráficos 1 y 2 del anexo) contrasta la frecuencia acumulada de los residuos tipificados con la probabilidad que cabría esperar en el caso de que siguieran una distribución normal. En este modelo puede comprobarse como los puntos se ciñen a la recta diagonal.

El supuesto de homocedasticidad implica que la varianza del error es constante, lo cual es deseable para que el modelo realice predicciones de calidad. La herramienta utilizada para confirmar la homoscedasticidad ha sido el gráfico residuos frente a valores predichos (gráfico 3 del anexo). La distribución aleatoria de la nube de puntos confirma la homoscedasticidad del modelo.

Además de la normalidad, la linealidad y la homoscedasticidad el modelo debería cumplir el supuesto de independencia de errores. En otras palabras no debería existir multicolinealidad.

Para analizar la posible multicolinealidad del modelo se ha recurrido al factor de inflación de la varianza. Valores altos en este estadístico implica la existencia de multicolinealidad. En este sentido, no se ha identificado ninguna variable que tenga un factor de inflación de la varianza alarmante. La variable con un valor más elevado en ese parámetro sería las inversiones reales de las Administraciones públicas, pudiendo indicar cierta multicolinealidad, sin embargo, la afección no sería muy elevada ya que la tolerancia no se encuentra por debajo de 0,1.

Otro de los supuestos de base en la regresión lineal es la ausencia de autocorrelación de los residuos del modelo. Para detectar su presencia se ha utilizado el contraste Durbin-Watson. Esta prueba plantea la hipótesis nula de que los residuos no están correlacionados.

Los residuos podrían estar ligeramente autocorrelacionados al encontrarse el estadístico Durbin y Watson por debajo del valor 1,5 (debería estar entre 1,5 y

2,5). En este modelo el estadístico del test es 1,246 (tabla 14) lo que implicaría cierta autocorrelación positiva, si bien como el resultado no es inferior a 1 la posible autocorrelación no sería alarmante. Para confirmar o rechazar esa afección se ha realizado un análisis gráfico de los residuos mediante correlogramas (conjunto de gráficos 4 anexo), pudiendo concluir en que, en caso de existir autocorrelación, esta no sería preocupante para la capacidad predictiva del modelo.

4.4 Conclusiones del capítulo

A lo largo de este capítulo se ha concretado cómo afectó la crisis económica de 2008 al gasto en deporte de los españoles. El análisis de la evolución de las partidas de gasto deportivo de la Encuesta de Presupuestos familiares ha revelado que el gasto de las familias en deporte es altamente sensible a las variaciones del ciclo económico. Esto es más evidente cuando se compara esta tipología de gasto con el realizado en bienes de primera necesidad. La elevada sensibilidad de este gasto hace que el deporte, en el sentido abstracto, pueda clasificarse como un bien normal, ya que ante disminuciones en la renta disponible, su demanda se contrae.

Además, pese a la recuperación de la economía en términos macroeconómicos, la recuperación del gasto familiar en deporte ha sido muy lenta. En el año 2018 todavía no se había recuperado el nivel de gasto previo a la crisis, pese a haber transcurrido una década desde su inicio. El escenario económico postcrisis no alentó al optimismo de los consumidores, por lo que el gasto en deporte estuvo retenido más allá de la recesión económica.

Hay que destacar que durante la crisis económica el gasto per cápita en bienes deportivos (artículos fundamentales para el deporte) descendió un 27,4%, mientras que el gasto en equipos para la práctica de deporte (consumibles, repuestos, etc.) disminuyó un 11%. Además esta segunda partida se recuperó con mayor celeridad.

Desde el punto de vista de los hábitos de consumo y los valores de la compra de productos deportivos, la crisis de 2008 dio lugar a una sustitución de productos en términos de marca. Durante los años de la crisis, las personas continuaron realizando deporte y por tanto consumiendo productos deportivos, tal y como se ha visto en el capítulo anterior, sin embargo, el gasto en productos deportivos descendió significativamente, lo cual revela la preferencia por comprar

productos de bajo precio, en detrimento de las primeras marcas. Detrás de este cambio en las preferencias de los consumidores se encuentra el efecto renta. Es decir, la renta real de los individuos y su poder adquisitivo disminuyó durante la crisis económica, lo que dio lugar a una disminución en el gasto en productos deportivos, lo que equivaldría a una variación de precios en términos relativos, visto desde el punto de vista del comprador.

En este sentido hay que destacar que las afiliaciones a clubes y otras entidades deportivas privadas disminuyeron durante la crisis económica, aunque no se abandonó el ejercicio físico, ya que la tasa de personas que realizaron ejercicio por su cuenta durante la crisis se incrementó, y pasó del 68% en 2005 al 75% en 2015.

En lo que al gasto en servicios deportivos se refiere, la disminución del gasto que provocó la crisis fue menor que la del gasto en productos, y su recuperación fue más rápida. La provisión pública de servicios deportivos puede estar detrás de esta menor disminución, ya que puede haber ejercido de amortiguador del impacto de la crisis. Además, el análisis econométrico realizado ha permitido identificar y constatar el efecto fuga que se ha producido desde los centros privados hacia los centros públicos, debido a las inversiones en equipamientos deportivos municipales.

Este modelo también ha permitido corroborar y cuantificar la relación entre la remuneración salarial y las inversiones deportivas de la Administración con la demanda de deporte no competitivo para el caso concreto de España.

Este fenómeno concuerda con el esfuerzo inversor que hizo la Administración pública durante décadas para llevar el deporte para todos a todos los estratos sociales. En el siguiente capítulo se cuantificará dicho esfuerzo y se analizará hasta qué punto la crisis económica ha afectado a la provisión pública de deporte en términos económicos.

Capítulo 5.- Análisis desde la perspectiva de la oferta pública de deporte. Impacto de la crisis de 2008

5.1. El estado del bienestar y la evolución del gasto social entre 2002 y 2016

En este capítulo se va a analizar cómo ha variado el gasto público en deporte debido a la crisis económica de 2008. A su vez, se analizará de qué manera la cultura del deporte se ha extendido gracias al fortalecimiento del estado del bienestar, a raíz del incremento del gasto público y mediante políticas de fomento del deporte.

En el análisis se intentará dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿qué porcentaje del Producto Interior Bruto se destinaba a políticas de fomento del deporte antes de la crisis económica?, ¿cómo ha variado dicho porcentaje durante la crisis? ¿y durante la etapa de recuperación y expansión económica?

Las respuestas a estas preguntas ayudarán a conocer cuáles son las partidas de gasto público que han experimentado mayores cambios en el ámbito del deporte en España.

Las políticas de gasto público en materia deportiva, dentro del estado del bienestar, comienzan durante la década de los ochenta del siglo pasado. Con la inclusión de España en la Comunidad Económica Europea en 1986, las políticas sociales se ven condicionadas, cada vez más, por las directrices de las instituciones europeas, lo que impulsó la modernización del país. La apertura al exterior fue acompañada de la eliminación progresiva de barreras, no solo comerciales sino también culturales, lo que afectó también a la práctica deportiva en nuestro país (Fernández, 2014).

Es durante esos años cuando el Estado realiza los mayores esfuerzos para alcanzar los niveles de inversión de los países de su entorno, con especial interés en los tres pilares fundamentales que sustentan el estado del bienestar. En palabras de Vicenç Navarro, “el estado del bienestar incluye las intervenciones del Estado

(tanto en el nivel central como en los niveles autonómico y local) dirigidas a mejorar el bienestar social y la calidad de vida de la población” (Navarro, 2004). Dichas intervenciones se centran en “los servicios públicos tales como la sanidad, la educación, los servicios de ayuda a las familias, las transferencias sociales, las intervenciones normativas y las intervenciones públicas encaminadas a producir buenos puestos de trabajo, estableciendo las condiciones favorables para que el sector privado los produzca...”. Hay que destacar que otras partidas funcionales, las destinadas al disfrute del tiempo libre, la cultura, el ocio y el deporte, comienzan a tener cada vez más peso dentro del gasto público al estar relacionadas con la calidad de vida de los ciudadanos y la salud, propio de una sociedad en vías de desarrollo.

En este capítulo también se realizará un repaso de cómo ha afectado la crisis económica a los gastos en el estado del bienestar, lo cual servirá para contextualizar y dimensionar el impacto de la crisis en políticas sociales.

Más adelante, también se realizará un análisis desde la perspectiva internacional, y se prestará atención al gasto realizado por las Administraciones públicas de otros países. En ese apartado se posicionará a España en relación con otros países de su entorno, tanto desde el punto de vista de la demanda de deporte por parte de las familias como por parte de la oferta.

En la etapa más reciente de la economía española, a comienzos del siglo XXI, España destinaba al gasto social¹⁶ el 14,3% del Producto Interior Bruto (PIB), lo que suponía 107.436 millones de euros (tabla 14). Hasta el año 2007 incluido el peso del gasto social permanecía estable alrededor de dicho porcentaje. Sin embargo, con el estallido de la crisis el gasto social tuvo cada vez más peso sobre el PIB (gráfico 22).

¹⁶ Las prestaciones de protección social incluyen las funciones que ofrecen cobertura por enfermedad y atención sanitaria, invalidez, vejez, supervivencia, familia e hijos, desempleo, vivienda y exclusión social. Estas funciones se contemplan en el SEEPROS (Sistema Europeo de Estadísticas Integradas de Protección Social (SEEPROS)).

Durante los años 2008 y 2009 el gasto social continuó creciendo y, debido al retroceso del PIB, este gasto cada vez tuvo más protagonismo en los presupuestos del Estado. En el año 2010 el gasto social alcanzó la cota más alta (a excepción de 2016), con un montante de 185.111 millones de euros, lo que supuso el 17,1% del PIB. A partir de dicho año, se produjo una contracción del gasto social, hasta los 177.217 millones de euros en 2014 (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2016).

Tabla 14. Gasto social, España. Millones de euros

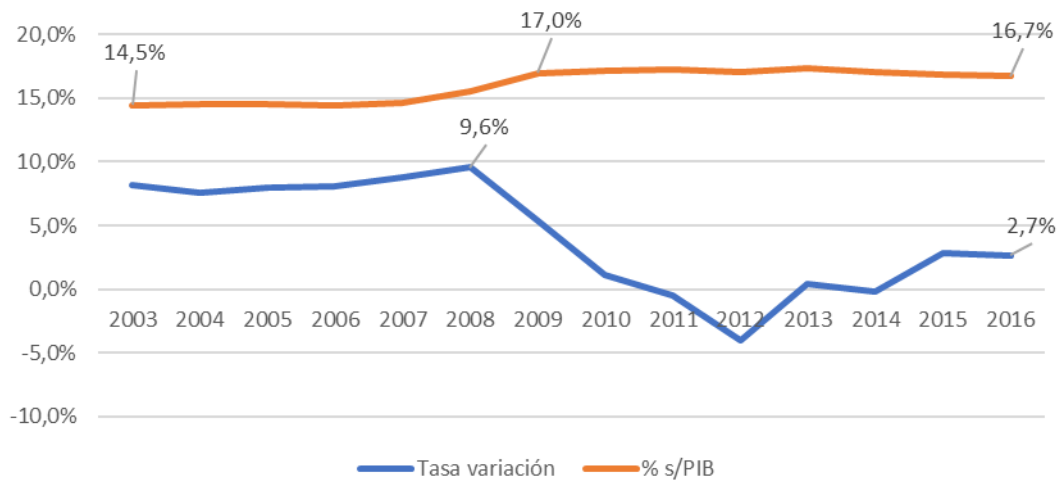
Año	Euros	Tasa Variación	% s/PIB
2002	107.436,0	6,8%	14,3%
2003	116.270,0	8,2%	14,5%
2004	125.094,0	7,6%	14,5%
2005	135.003,0	7,9%	14,5%
2006	145.884,0	8,1%	14,5%
2007	158.626,0	8,7%	14,7%
2008	173.815,0	9,6%	15,6%
2009	183.109,0	5,3%	17,0%
2010	185.111,0	1,1%	17,1%
2011	184.186,0	-0,5%	17,2%
2012	176.802,0	-4,0%	17,0%
2013	177.520,0	0,4%	17,3%
2014	177.217,0	-0,2%	17,1%
2015	182.241,0	2,8%	16,9%
2016	187.077,0	2,7%	16,7%

Incluye gasto de la Administración Central, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.
Incluye capítulos financieros

Euros Corrientes

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social

Gráfico 22. Tasa de variación del gasto social y porcentaje del gasto social sobre el Producto Interior Bruto. España



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social

El incremento del importe global destinado a las pensiones, debido al envejecimiento de la población, ha sido uno de los factores que han incrementado el gasto social. Las pensiones contributivas se incrementaron entre el 2003 y 2016 a un ritmo promedio del 1,4% debido al aumento de la tasa de dependencia y al incremento de la pensión media sobre el salario promedio (tabla 15, gráfico 23). Con esta evolución pasaron de representar el 11,7% del PIB en 2003 al representar el 10,1% en 2016 (Hernández de Cos, 2017).

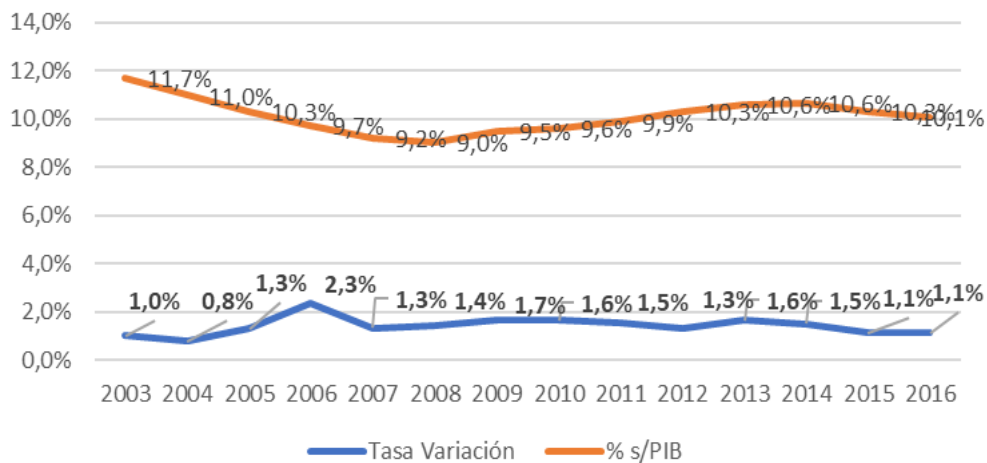
Tabla 15. Gasto en pensiones, España. Millones de euros

Año	Millones	Tasa Variación	% s/PIB
2003	93.833,47	1,0%	11,7%
2004	94.543,64	0,8%	11,0%
2005	95.756,49	1,3%	10,3%
2006	97.984,03	2,3%	9,7%
2007	99.287,26	1,3%	9,2%
2008	100.689,55	1,4%	9,0%
2009	102.383,22	1,7%	9,5%
2010	104.052,21	1,6%	9,6%
2011	105.661,97	1,5%	9,9%
2012	107.039,96	1,3%	10,3%
2013	108.789,95	1,6%	10,6%
2014	110.412,97	1,5%	10,6%
2015	111.654,66	1,1%	10,3%
2016	112.910,09	1,1%	10,1%

Incluye pensiones por jubilación, viudedad e incapacidad. Euros corrientes

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social

Gráfico 23. Tasa de variación del gasto en pensiones y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social

Por su parte, el incremento de las prestaciones por desempleo, debido al drástico aumento de este, también incrementó el gasto social en España. Entre el año 2008 y 2012 el número de beneficiarios de prestaciones por desempleo creció un 62,1% hasta alcanzar las 2.942.061 personas. En 2008 el número de personas beneficiarias fue de 1.414.632. Este aumento se tradujo en un incremento de 3.902,27 millones de euros más en prestaciones por desempleo, alcanzando la cifra de 36.645,72 millones en 2012 (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2016).

A su vez, el gasto en sanidad también se vio marcado por la crisis económica. Durante los años previos a la crisis, las tasas de variación anual llegaron al 11,3% (Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social, 2016). Esta ha sido la tasa de variación más elevada desde comienzos de siglo y corresponde al año 2006, momento en el que el PIB crecía a un ritmo del 3,2%¹⁷. Hasta el año 2008 esta partida de gasto mantuvo tasas de variación alrededor del 9%-10% (tabla 16).

Con el estallido de la crisis económica el montante de dinero destinado a dicha partida creció a menor ritmo, y en el 2010 se produjo el primer retroceso de gasto desde comienzos de siglo. En términos de PIB, este gasto ha pasado del 6,4% en 2002 al 6,7% en 2009.

En 2014 esta partida de gasto retomó la senda de crecimiento, con un sutil incremento del 0,2%. Con la recuperación económica y el crecimiento de PIB del 3,2%¹⁸, el gasto en sanidad volvió a disminuir su peso en el PIB. En el año 2017, con un montante de 69.792 millones de euros, el gasto en sanidad representó el 6,0% del PIB (gráfico 24).

¹⁷ Precios constantes. Contabilidad Nacional Anual. INE

¹⁸ Precios constantes. Contabilidad Nacional Anual. INE

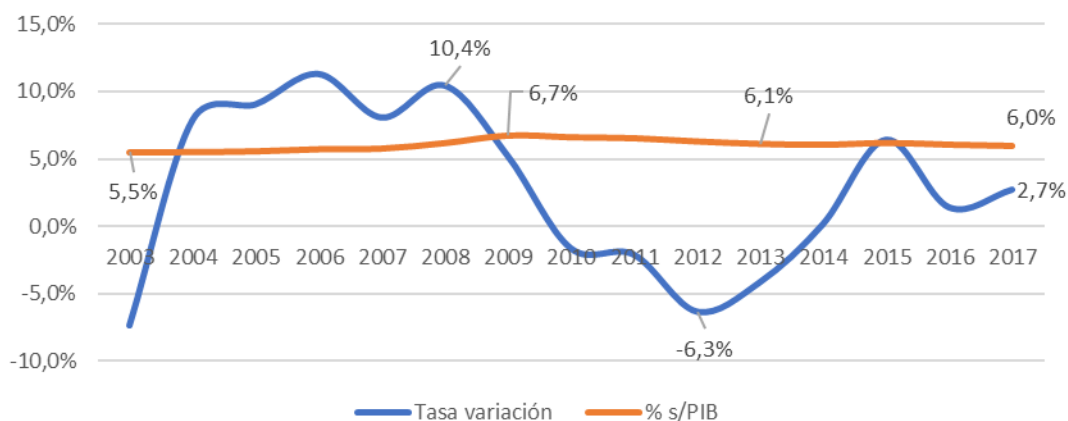
Tabla 16. Gasto en sanidad, España. Millones de euros

Años	Euros	Tasa variación	% s/PIB
2002	47.731,74	-	6,4%
2003	44.232,44	-7,3%	5,5%
2004	47.714,36	7,9%	5,5%
2005	52.021,96	9,0%	5,6%
2006	57.885,58	11,3%	5,7%
2007	62.545,37	8,1%	5,8%
2008	69.062,81	10,4%	6,2%
2009	72.659,48	5,2%	6,7%
2010	71.479,09	-1,6%	6,6%
2011	69.985,47	-2,1%	6,5%
2012	65.570,34	-6,3%	6,3%
2013	62.863,74	-4,1%	6,1%
2014	62.968,72	0,2%	6,1%
2015	67.005,03	6,4%	6,2%
2016	67.944,72	1,4%	6,1%
2017	69.792,94	2,7%	6,0%

Incluye gasto de la Administración Central, Sistema de Seguridad Social, Mutualidades de funcionarios, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.
Euros corrientes

Fuente: Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social

Gráfico 24. Tasa de variación del gasto en sanidad y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España



Fuente: Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social

Como se ha indicado anteriormente, otro de los pilares de la sociedad del bienestar es la educación. Entre el año 2003 y el año 2009 esta partida de gasto aumentó de manera constante, hasta alcanzar su mayor tasa de variación en el año 2008 con un 9,4% (tabla 17). Entre el año 2010 y 2014 el gasto disminuyó consecutivamente. A partir de 2015 el gasto se recupera y en 2016 supera los niveles del año 2007 (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2017). Durante los trece años analizados el gasto público en educación se ha situado alrededor del 4,4% del Producto Interior Bruto (gráfico 25).

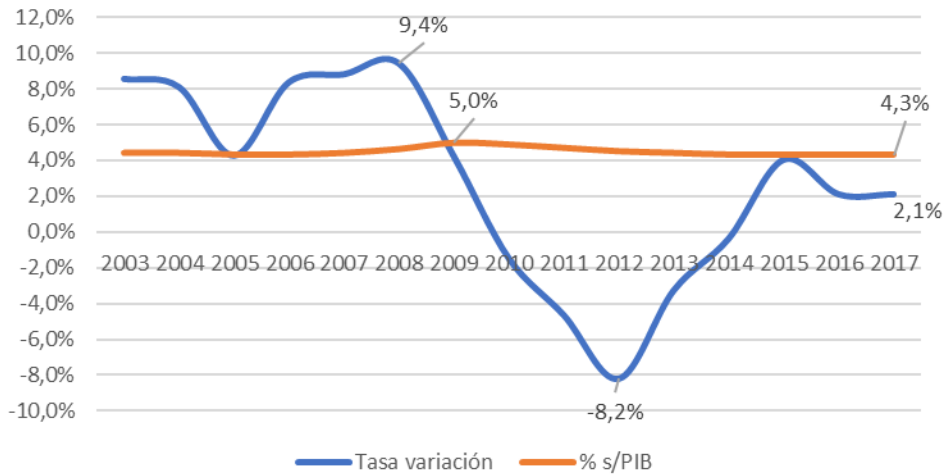
Tabla 17. Gasto en Educación, España. Millones de euros

Año	Euros	Tasa variación	% s/PIB
2002	32.767,23	-	4,4%
2003	35.568,92	8,6%	4,4%
2004	38.447,45	8,1%	4,4%
2005	40.087,67	4,3%	4,3%
2006	43.441,33	8,4%	4,3%
2007	47.266,67	8,8%	4,4%
2008	51.716,01	9,4%	4,6%
2009	53.895,01	4,2%	5,0%
2010	53.099,33	-1,5%	4,9%
2011	50.631,08	-4,6%	4,7%
2012	46.476,41	-8,2%	4,5%
2013	44.958,49	-3,3%	4,4%
2014	44.789,30	-0,4%	4,3%
2015	46.597,78	4,0%	4,3%
2016	47.581,71	2,1%	4,3%
2017	49.458,05	2,1%	4,3%

Incluye gasto de la Administración Central, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales. Incluye capítulos financieros. Euros corrientes

Fuente: Ministerio de Educación y Formación Profesional

Gráfico 25. Tasa de variación del gasto en educación y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España



Fuente: Ministerio de Educación y Formación Profesional

El grupo de otros gastos sociales, donde se agrupan las partidas de subvenciones a entidades sin ánimo de lucro, entre otras partidas, ha experimentado el mayor descenso al pasar de una tasa de variación alrededor del 15% en el periodo anterior a la crisis económica a tasas negativas entre los años 2012 y 2014, a excepción de 2013, (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2016). A partir de 2015 se recupera el gasto de dicha partida (tabla 18, gráfico 26).

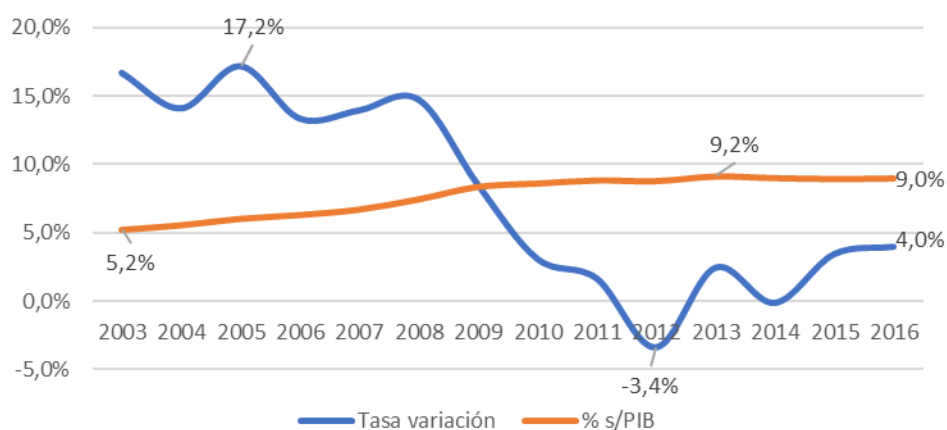
Tabla 18. Otros gastos sociales, España. Millones de euros

Año	Euros	Tasa variación	% s/PIB
2003	42.148,35	16,7%	5,2%
2004	48.093,81	14,1%	5,6%
2005	56.362,60	17,2%	6,1%
2006	63.889,94	13,4%	6,3%
2007	72.806,59	14,0%	6,7%
2008	83.546,26	14,8%	7,5%
2009	90.661,26	8,5%	8,4%
2010	93.458,94	3,1%	8,6%
2011	95.002,19	1,7%	8,9%
2012	91.772,85	-3,4%	8,8%
2013	94.008,78	2,4%	9,2%
2014	93.874,97	-0,1%	9,0%
2015	97.090,48	3,4%	9,0%
2016	100.945,27	4,0%	9,0%

Incluye gasto de la Administración Central, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales. Euros Corrientes

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2016

Gráfico 26. Tasa de variación de otros gastos sociales y su peso sobre el Producto Interior Bruto. España



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2016

5.2. Impacto de la crisis en la provisión pública deportiva

El objetivo de este apartado es analizar la evolución del gasto en deporte por parte de las Administraciones públicas en relación con el conjunto total de partidas. La finalidad es determinar en qué medida y en qué partidas la crisis tuvo un mayor impacto en la provisión de bienes públicos deportivos.

Las políticas sociales están relacionadas, en mayor o menor medida, con las políticas de fomento del deporte desde la perspectiva del deporte para todos ya que, como se ha comentado anteriormente, la práctica deportiva contribuye a la mejora la integración social de colectivos vulnerables, al mantenimiento de la buena forma física y a la prevención de enfermedades y patologías, entre otros aspectos. En este sentido, hay que destacar que la actividad física, además de considerarse una actividad lúdica o recreativa, también contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas, hasta tal punto que algunas políticas sociales se apoyan en la práctica deportiva como herramienta para alcanzar sus objetivos.

Una de las principales ventajas del deporte para todos como herramienta de desarrollo social es la integración de los colectivos desfavorecidos, los cuales, muchas veces corren el riesgo de sufrir las consecuencias del racismo, la xenofobia u otras formas de intolerancia, tal y como se apunta en el Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social del Reino de España, 2013-2016.

El análisis se ha realizado a partir de las cifras publicadas por el Ministerio de Hacienda y Función Pública referentes a la liquidación de los presupuestos de las entidades locales. Estas entidades están obligadas a remitir al Ministerio de Hacienda la información de los presupuestos y su liquidación en unos plazos concretos.

La relevancia de la provisión pública de deporte es tal que, en los presupuestos y liquidaciones de las entidades locales, los programas deportivos están incluidos en la partida denominada producción de bienes públicos de carácter preferente, junto con sanidad, educación y cultura.

El nivel de desagregación de los datos aportados por esta fuente, y también su nivel de actualización, dan la posibilidad de hacer un análisis detallado de las diferentes partidas que componen el gasto en deporte. Por otra parte, son las entidades locales las que emprenden, en gran medida, las políticas de deporte para todos, al ser las propietarias y en ocasiones gestoras de las instalaciones deportivas más próximas a los ciudadanos, como por ejemplo polideportivos, piscinas municipales o pistas de atletismo, entre otras.

Por último, hay que destacar que se han utilizado datos anuales ya que se consideran definitivos. Hay que tener en cuenta que esta base de datos también suministra información de carácter mensual, sin embargo, esta puede tener carácter provisional al ser calculada mediante métodos de elevación a partir de variables como por ejemplo la población censada en cada municipio.

Esta base de datos ha experimentado variaciones en el nivel de desagregación de la información. Hasta el ejercicio presupuestario 2014 incluido, se ofrecen los datos correspondientes a municipios, provincias, islas, comarcas y áreas metropolitanas. Del ejercicio presupuestario 2015 en adelante se incluyen también los datos de las mancomunidades, agrupaciones de municipios y entidades de ámbito territorial inferior al municipio. Por este motivo, el análisis realizado en esta tesis se basa en la evolución de las cifras globales de las entidades locales, sin desagregar en su naturaleza (local, comarcal, etc.).

El estudio de la provisión de bienes deportivos se ha realizado mediante la evolución de ocho partidas contables de las entidades locales. Estas partidas son:

- Gastos de personal: los gastos relacionados con personal de la entidad local asociados a cada uno de los programas presupuestarios.
- Gastos corrientes en bienes y servicios: los asociados al ejercicio de las actividades que no producen un incremento del capital o del patrimonio público. Se imputan los gastos derivados de la adquisición de bienes que cumplen alguna de las siguientes características:
 - a. Ser bienes fungibles
 - b. Tener una duración previsible
 - c. No ser susceptibles de inclusión en inventario
 - d. Ser gastos que previsiblemente sean reiterativos

Se incluyen también los gastos de carácter inmaterial que puedan tener carácter reiterativo, que no sean susceptibles de amortización y que no estén directamente vinculados con la realización de las inversiones.

- Gastos financieros: incluyen los intereses y otros gastos derivados de las operaciones financieras. También incluye gastos de emisión o formalización, modificación y cancelación de estas.
- Transferencias corrientes: contempla los gastos asociados a las aportaciones sin contrapartida directa de los agentes perceptores, y que se destinan a financiar operaciones corrientes.
- Inversiones reales: recoge los gastos realizados por las entidades locales o sus organismos autónomos destinados a la creación de infraestructuras, así como a la creación o adquisición de bienes de naturaleza inventariable, y que son necesarios para el funcionamiento de los servicios ofertados, además de aquellos otros gastos que tengan carácter amortizable. Los gastos incluidos en este capítulo cumplen alguna de las siguientes características:

- a. Que no sean bienes fungibles
- b. Que tengan una duración previsiblemente superior al ejercicio presupuestario
- c. Que sean susceptibles de ser incluidos en el inventario
- d. Que previsiblemente no sean reiterativos

También se contemplan en este capítulo los gastos previstos en los anexos de inversiones reales que se unen a los presupuestos generales de las entidades locales.

- Transferencias de capital: hace referencia a las aportaciones realizadas sin contrapartida directa de los agentes perceptores y dirigidas a financiar operaciones de capital emprendidas por parte de éstos.
- Activos financieros: gasto en la adquisición de activos financieros, tanto del interior como del exterior, cualquiera que sea la forma de instrumentación, con vencimientos a corto, a medio y a largo plazo.
- Pasivos financieros: contempla el gasto destinado a la amortización de pasivos financieros. No se incluyen los importes reembolsados por operaciones de tesorería, debido a su tratamiento como no presupuestario, dado que no se destinan a la financiación de ningún gasto sino a la cobertura de desfases transitorios de tesorería.

La suma del importe de estas ocho partidas compone el gasto total que las Administraciones locales realizan para la provisión de su oferta deportiva (o cualquier otro programa).

Para conocer el impacto de la crisis económica de 2008 en la provisión pública de deporte, el primer análisis realizado se ha centrado en el cambio de la estructura de gasto entre los años 2006 y 2015.

Llama la atención el incremento de los gastos de personal asociado a la provisión de bienes deportivos a consecuencia de la crisis, que prácticamente ha duplicado

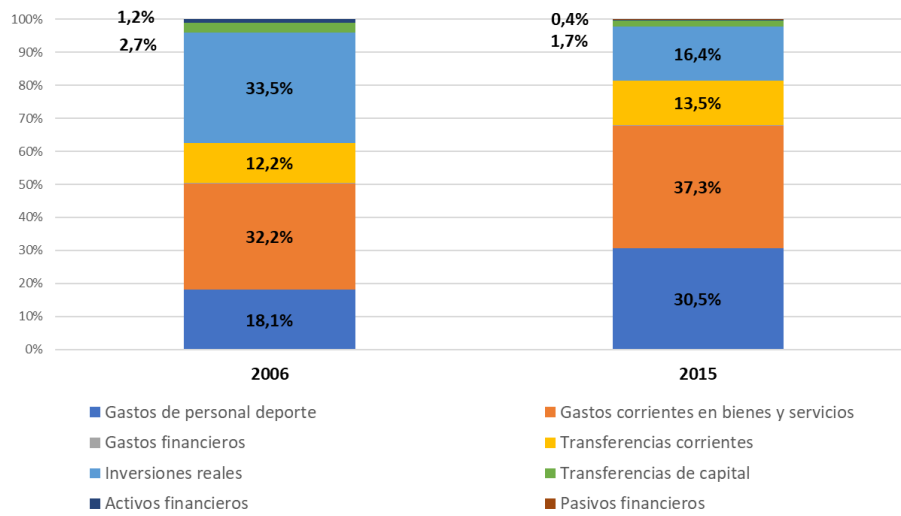
en términos relativos, así como la reducción a la mitad de los gastos en inversiones reales.

El incremento relativo de los gastos de personal en la estructura del gasto, que se ha cuantificado en 12 puntos porcentuales, se debe al menor peso de las inversiones reales en el cómputo total de gastos, las cuales disminuyeron en 17 puntos. Esto provocó que el gasto en personal aumentara su importancia en cómputo global (gráfico 27).

Los gastos corrientes en bienes y servicios deportivos han incrementado ligeramente su peso dentro de la estructura del gasto. Estas dos partidas (gastos de personal y gastos corrientes) concentraron en el 67,8% del gasto de las Administraciones locales en 2015, frente al 50,3 de antes de la crisis económica.

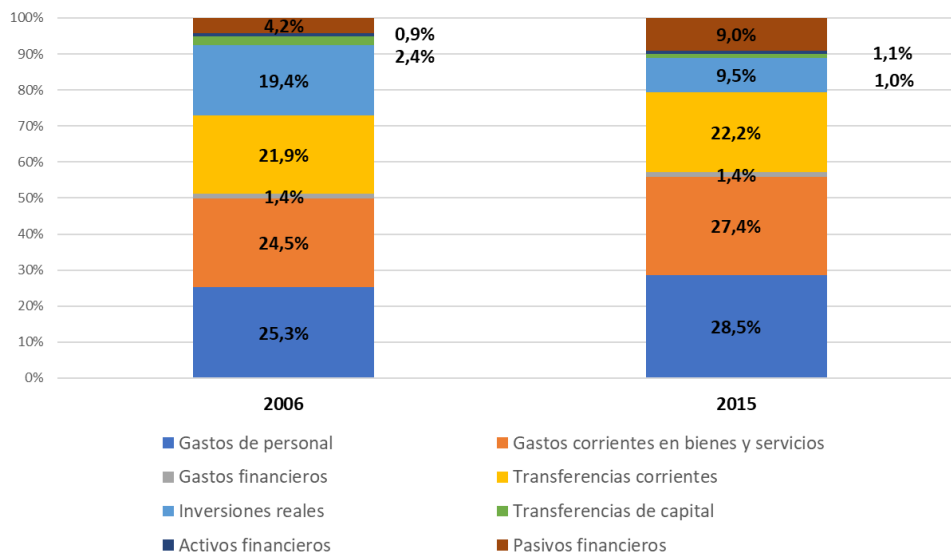
En la estructura global de los gastos de las entidades locales, donde se incluyen la totalidad de los gastos de todos los programas (servicios públicos básicos, actuaciones de carácter económico, actuaciones de carácter general, entre otros) no se ha observado un cambio tan drástico en la estructura de gasto, a excepción de la partida de inversiones reales, en las que se constata una pérdida de peso significativa (gráfico 28).

Gráfico 27. Evolución de la estructura de gasto asociado a la provisión pública deportiva en España. 2006-2015



Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

Gráfico 28. Evolución de la estructura de gasto asociado a la provisión pública global en España. 2006-2015



Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

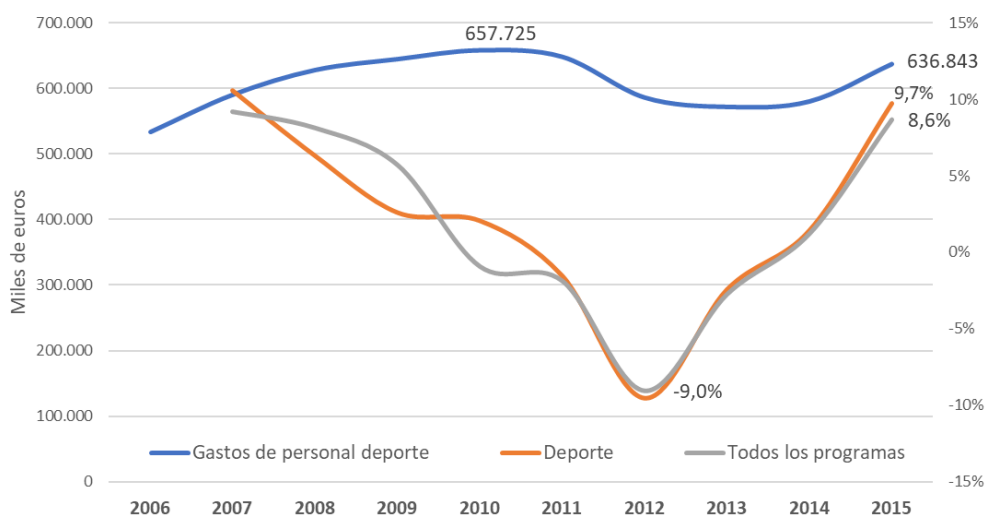
A continuación, se ha analizado la evolución de las principales partidas que forman los gastos ejecutados por las entidades locales en materia deportiva entre 2006 y 2015, en comparación con los gastos totales.

Evolución del gasto de personal

A la vista de la evolución de los datos, se llega a la conclusión de que el estallido de la crisis de 2008 no tuvo una repercusión directa en los gastos de personal asociados a la oferta deportiva de las entidades locales hasta el año 2011, en el que ese gasto comenzó a reducirse. En el año 2014 esta partida comienza su recuperación, con tasas de variación anual positivas, hasta el año 2015 (último año de análisis) en el que se produjo un incremento del 9,7% (gráfico 29).

Pese a las reducciones de gasto de personal durante los años indicados (2011 – 2014), el montante de esta partida nunca ha sido inferior al de los años previos a la crisis. En la comparación con el gasto de personal del conjunto de programas de las entidades locales, la evolución del gasto ha sido similar.

Gráfico 29. Evolución de los gastos de personal asociados a la oferta pública deportiva y su tasa de variación, y tasa de variación de los gastos de personal en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España



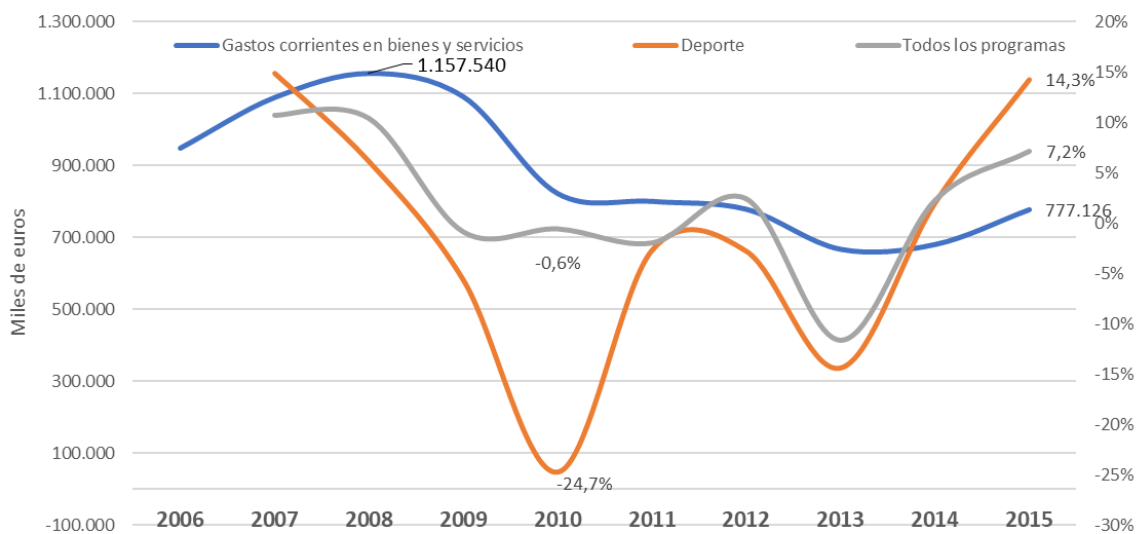
Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

Evolución de gastos corrientes

La evolución de los gastos en bienes y servicios han estado asociada al ciclo económico. Desde el año 2009 estos gastos corrientes disminuyeron de manera constante. Esta partida pasó de suponer un gasto de 1.157,5 millones de euros en 2008 a 666,4 millones en 2013, lo que refleja un descenso del 42,5% en cinco años (gráfico 30).

Es llamativo el descenso del gasto corriente en bienes deportivos que llevan a cabo las entidades locales en el año 2010 en un 24,7%, mucho más intenso que el que se produjo en el conjunto de programas públicos, cuyo retroceso fue de apenas el 0,6%. Posteriormente, en el año 2013, con la recaída de la crisis económica, se produce otro retroceso en los gastos corrientes. Dicho retroceso es de la misma envergadura, tanto en programas deportivos como en el conjunto de los programas públicos. Desde el año 2014 este gasto se ha incrementado de manera constante, sin embargo, no ha alcanzado la cifra de antes de la crisis.

Gráfico 30. Evolución de los gastos corrientes en bienes y servicios deportivos y su tasa de variación, y tasa de variación de los gastos corrientes en bienes y servicios en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España



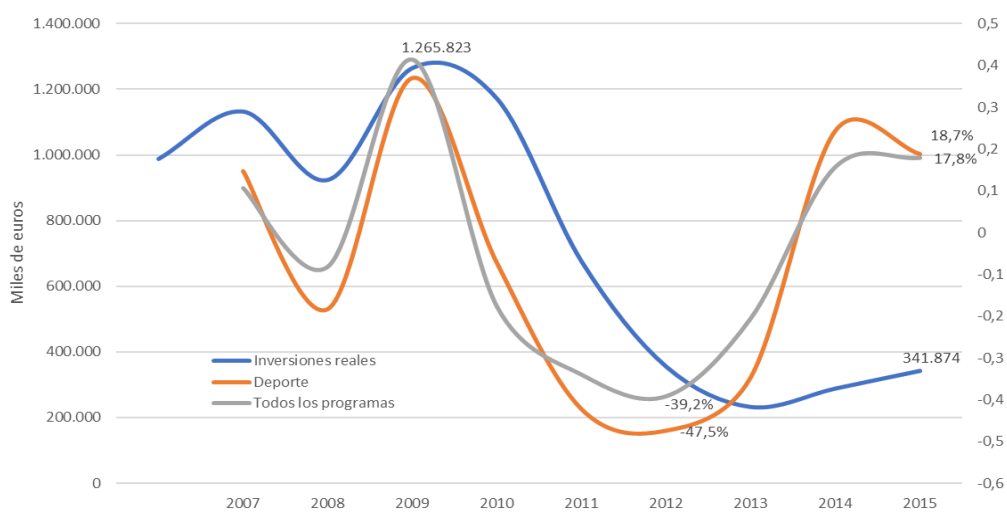
Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

Evolución de las inversiones

El gasto en la creación y mejoras de infraestructuras y/o en la creación o adquisición de bienes de naturaleza inventariable, y que son necesarios para el funcionamiento de los servicios deportivos ofertados, ha sido la partida que disminuyó en mayor medida en términos absolutos y relativos. Entre el año 2009 y 2013 las inversiones se redujeron un 81,7%, de manera que se pasó de un gasto de 1.265 millones de euros a 231 millones. A partir de dicho año, la recuperación de las inversiones ha sido lenta, lo que no permitió alcanzar el volumen de inversión de antes de la crisis (gráfico 31).

A diferencia de las dos partidas de gasto anteriores, la reducción de las inversiones no se ha recuperado entre el año 2009 y 2013. Mientras los gastos de personal y los gastos corrientes sí mostraron una tendencia hacia la recuperación durante los años 2010 y 2012, las inversiones han permanecido en cotas bajas hasta una vez pasada la crisis económica. En el conjunto de programas la tendencia ha sido la misma, aunque de menor envergadura.

Gráfico 31. Evolución de las inversiones reales en deporte y su tasa de variación, y tasa de variación de las inversiones reales en el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España



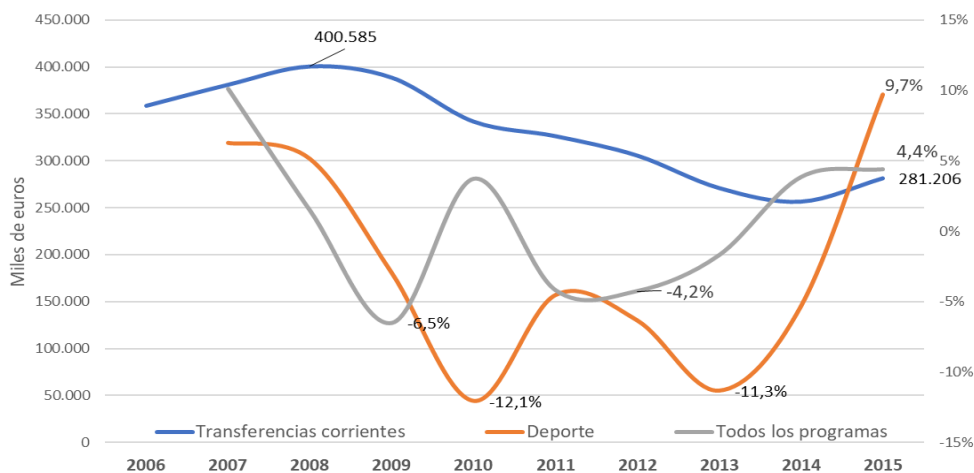
Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

Evolución de las transferencias corrientes

Dentro de esta partida se incluyen los pagos a otras entidades relacionados con la provisión de bienes o servicios, becas, ayuda y/o transferencias por convenios firmados con organismos. Durante la crisis económica su peso dentro de los presupuestos y liquidaciones municipales no ha variado de manera importante, con una participación alrededor del 13%, tanto antes como después de la crisis (gráfico 32). Sin embargo, en términos absolutos, al igual que ha sucedido con las partidas anteriores, las transferencias corrientes también han sufrido un retroceso durante la crisis económica, especialmente las relacionadas con el área de deporte. Dichas transferencias han disminuido un 12,1% en la primera etapa de la crisis y un 11,3% en la segunda, frente al descenso medio del 6,5% y 4,3% del conjunto de programas respectivamente.

En términos absolutos el descenso ha sido de 119,3 millones de euros entre el año 2008 y 2015.

Gráfico 32. Evolución de las transferencias corrientes en deporte y su tasa de variación, y tasa de variación de las transferencias corrientes el conjunto de programas. Variación absoluta y relativa interanual en España. 2006-2015



Fuente: Ministerio de Hacienda y Función Pública

Como ha quedado demostrado, la crisis económica de 2008 incidió de manera directa en el conjunto de políticas públicas en el contexto del deporte para todos. Esto pudo suponer un inconveniente para la consecución de los objetivos establecidos en el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte, el cual fue elaborado en 2009 por el Consejo Superior de Deportes en colaboración con el Ministerio de Cultura y Deporte (CSD, 2009). En ese documento, se establecieron las bases para el desarrollo del deporte durante la siguiente década, hasta el año 2020. Este Plan se estructura en siete ejes estratégicos los cuales contienen catorce programas específicos y 100 acciones concretas.

Los objetivos establecidos en dicho Plan están alineados con los principios del deporte para todos (la salud de los ciudadanos, la perspectiva de género, el deporte como elemento educativo de las personas, etc.).

Tabla 19. Objetivos establecidos en el Plan Integral para la Actividad física y el Deporte y su grado de consecución

	Objetivo establecido para 2020	Dato más actual
Práctica de deporte de los españoles (15-75 años)	50%	53%
Diferencia máxima de práctica deportiva entre hombres y mujeres	5 puntos	12 puntos
Nivel de obesidad y sobrepeso infantil (niños y niñas de 13 años)	19%	40%
Práctica deportiva en personas mayores (+ 65 años)	30%	18%
Instalaciones deportivas accesibles para discapacitados	90%	no disponible
Porcentaje de licencias femeninas en Federaciones españolas	35%	23%

Fuente: Elaboración propia a partir de los objetivos establecidos en Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte, 2009 y la Encuesta de Servicios del Instituto Nacional de Estadística y la Encuesta de Hábitos Deportivos de los Españoles

La tabla 19 muestra cómo algunos de los objetivos sí se han alcanzado, incluso superado, como la tasa de práctica deportiva de los españoles, que se ha situado en el 53%, sin embargo, otras metas establecidas todavía están lejos de lograrse,

especialmente los relacionados con la salud o la igualdad entre hombres y mujeres, o con los sectores de población con mayores limitaciones de movilidad. A modo de ejemplo, uno de los objetivos establecidos hace referencia a la obesidad infantil. En ese sentido, los principales indicadores de sedentarismo, obesidad y sobrepeso, así como la práctica de actividad física y deportiva infantil sitúan nuestro país entre los últimos países europeos.

Las conclusiones a las que se llega de este análisis de las liquidaciones aparecen recogidas a continuación: en primer lugar, los gastos de personal se pueden considerar un gasto de carácter cuasifijo, ya que ha mostrado un comportamiento menos volátil ante la crisis económica. Se podría decir que los gastos de personal están relacionados en menor medida que otras partidas con el ciclo económico.

Los gastos corrientes en bienes y servicios también pueden considerarse como cuasifijos, en el sentido de que no están directamente relacionados con la evolución de la economía, aunque sí dependen del nivel de demanda de bienes deportivos por parte de la ciudadanía.

Siete de cada diez euros destinados por las administraciones locales a políticas deportivas se dirigen a sufragar los gastos de personal y los gastos corrientes en bienes y servicios.

Otra conclusión interesante que se desprende del análisis es el papel que tienen las Administraciones públicas como compensadoras de la disminución del gasto privado en deporte. De esta manera la oferta deportiva de carácter público contribuye al mantenimiento de parte de la actividad deportiva dentro de la sociedad durante periodos de recesión económica.

5.3. Gasto público deportivo en España desde la perspectiva europea. Análisis comparativo

Las características sociodemográficas de España son compartidas por muchos países de la Unión Europea. El envejecimiento de la población debido a las bajas tasas de natalidad y al incremento de la longevidad, o la vulnerabilidad del mercado de trabajo en etapas de recesión económica, entre otros, son características comunes en muchos estados de Europa. Pese a ser aspectos comunes, la Unión Europea tiene competencias limitadas en el campo de las políticas sociales, por lo que la responsabilidad de diseñar y aplicar medidas de redistribución de recursos con fines sociales recae en los estados.

La Unión Europea cuenta con instrumentos para avanzar en los principios fundacionales de carácter social establecidos en el Tratado de Roma de 1957. Estos instrumentos se articulan mediante el desarrollo de disposiciones y normas en los que se abordan aspectos como el derecho a las pensiones o la igualdad entre hombres y mujeres, entre muchos otros. Algunos de estos programas se plasman en el Fondo Social Europeo (FSE), el Fondo de Ayuda Europea para las Personas Más Desfavorecidas (DEAD) y en el Programa Europea de Empleo e Innovación Social (EaSI).

A su vez, la Unión Europea también cuenta con el Comité Económico y Social Europeo en el que se abordan una gran variedad asuntos como el empleo, la formación, la migración, los derechos fundamentales de los ciudadanos, la política social y la pobreza, la discapacidad y la atención a colectivos vulnerables. Cada uno de estos ámbitos de actuación se tratan en grupos de trabajo en los que se estudia al por menor el estado de la cuestión. Pese a las competencias de la Unión Europea en materia de política social, los estados miembros son los que definen la mayor parte de las estrategias sociales.

Desde el punto de vista deportivo, en el marco de la Unión Europea, la participación de las administraciones públicas en la provisión de deporte se debe focalizar hacia una política deportiva donde se preste especial atención a la educación y la formación (Ferrer, 2018), el voluntariado (Tom y Leonie, 2007) y las organizaciones deportivas no lucrativas, así como la aplicación del principio de igualdad que fomente la integración social mediante el deporte de colectivos desfavorecidos y en riesgo de desigualdad, como las personas con discapacidad, entre otros aspectos (Benson y Wise, 2017).

En este trabajo se ha realizado un análisis comparado del gasto público destinado a políticas sociales y a deporte entre España y la Unión Europea en su conjunto (UE-27), desde el año 2002 hasta el 2016. Para ello se ha utilizado datos de la oficina Eurostat, en concreto el gasto realizado por cada estado miembro de la Unión Europea en políticas sociales (gasto medio por habitante).

También se ha analizado la relación que existe entre déficit o superávit (diferencia entre ingresos y gastos) de cada país de la Unión en relación con el PIB con el gasto social por habitante (entre el año 2004 y 2014), con la finalidad de determinar en qué medida los países con mayor superávit destinan un mayor gasto a políticas sociales, y en qué medida dicha pauta ha cambiado en el horizonte temporal analizado. Para realizar este análisis se ha tenido en cuenta el gasto en políticas sociales en términos de paridad adquisitiva. Se ha tenido en cuenta el nivel de precios de cada uno de los países que integran la Unión Europea y se ha aplicado las ponderaciones necesarias, mediante el deflactor de precios, con la finalidad de homogeneizar el nivel de la vida en todos los países.

En este apartado también se ha realizado un análisis acerca de cómo ha evolucionado las operaciones comerciales internacionales de productos deportivos manufacturados, con la finalidad de conocer hacia qué lado de la balanza (déficit o

superávit comercial) se encuentran las relaciones comerciales de la Unión Europea en relación a este tipo de productos.

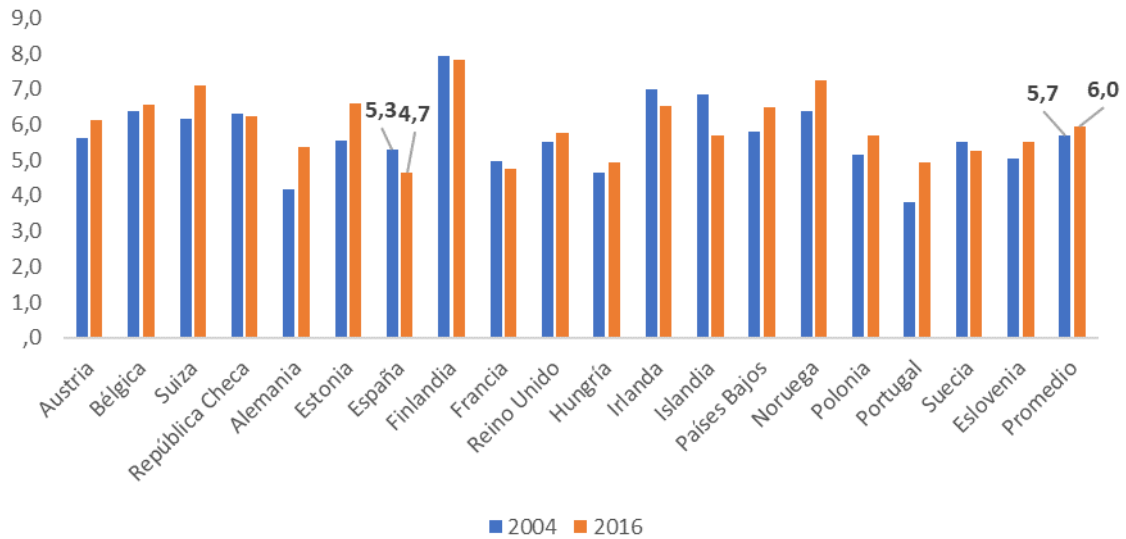
Antes de abordar los aspectos deportivos, se ha realizado el análisis del gasto social a nivel internacional, lo cual permitirá contextualizar posteriormente el gasto deportivo en el marco del gasto social.

Gasto social en el contexto europeo

Con la finalidad de valorar el grado de éxito de las políticas sociales antes y después de la crisis, se ha analizado la percepción que tienen los ciudadanos de la Unión Europea en relación con la calidad de la educación y de los servicios sanitarios en sus respectivos países. Para ello se han utilizado los microdatos del *European Social Survey* correspondiente a los años 2004 y 2016. En este análisis se ha desestimado los países para los que no existen datos en ambos años.

Por término medio, en la Unión Europea el grado de calidad percibida en la educación se ha incrementado ligeramente entre el año 2004 (antes de la crisis económica) y el año 2016 (tras la crisis económica). La puntuación media se situó en 2016 en 6 puntos sobre 10. Del total de países analizados, en once de ellos la evolución de la percepción ha sido positiva. En el caso de España la evolución ha sido negativa, ya que se redujo de una puntuación de 5,3 a 4,7. Además se sitúa por debajo de la media europea (gráfico 33).

Gráfico 33. Grado de la calidad percibida en educación, según el ciudadano. Puntuaciones medias

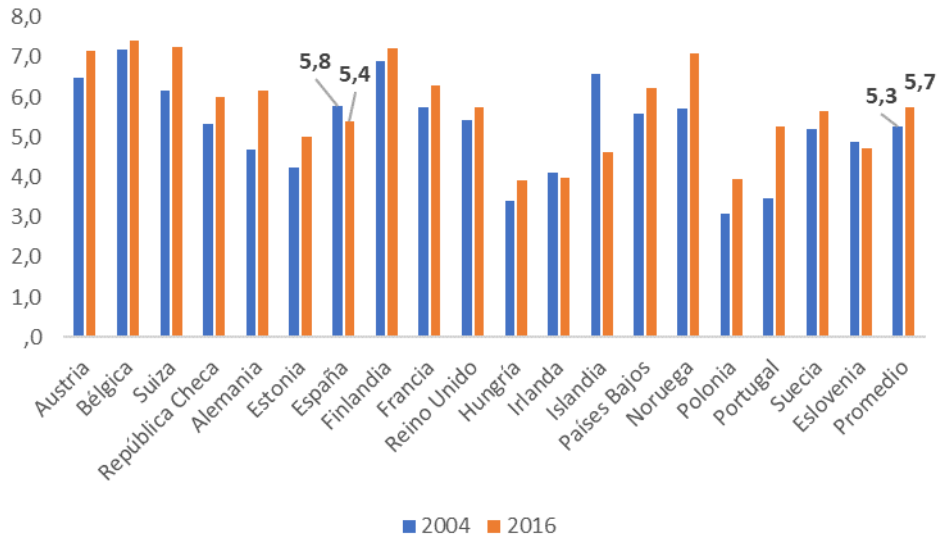


Pregunta planteada en el cuestionario: *¿Now, using this card, please say what you think overall about the state of education in [country] nowadays?* Escala de respuesta entre 0=extremadamente mala y 10=Extremadamente buena.

Fuente: European Social Survey, 2004 y 2016

En el caso de la percepción que los ciudadanos tienen acerca de la calidad de la sanidad en sus respectivos países, la puntuación media en la Unión Europea se situó en el año 2016 en 5,7, lo que la situó cinco décimas por encima de la puntuación otorgada en 2004 (gráfico 34). En 15 países de los 19 analizados la percepción mejoró respecto al año base, sin embargo, en el caso de España, la percepción empeoró hasta situarse en 5,4 puntos.

Gráfico 34. Grado de la calidad percibida de los servicios sanitarios, según el ciudadano. Puntuaciones medias



Pregunta planteada en el cuestionario: *¿Now, using this card, please say what you think overall about the state of health services in [country] nowadays?* Escala de respuesta entre 0=extremadamente mala y 10=Extremadamente buena.

Fuente: European Social Survey, 2004 y 2016

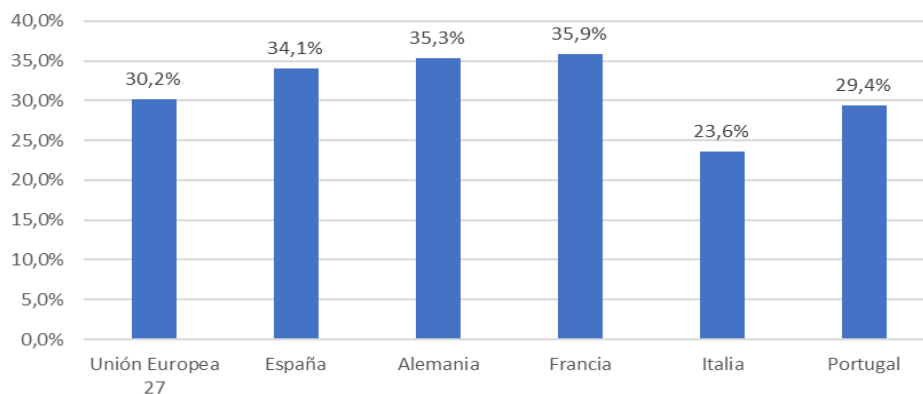
Una vez revisada la percepción de los ciudadanos de la Unión Europea en relación con estas dos partidas de gasto social (educación y sanidad), se ha realizado un análisis gráfico del gasto social en España dentro del contexto europeo.

Las conclusiones a las que se ha llegado tras analizar la evolución del gasto social en diferentes países (teniendo en cuenta su situación presupuestaria en relación con PIB) son las siguientes:

- El gasto social de España ha crecido a mayor ritmo que la media de la Unión Europea, situándose en el 34,1% frente al 30,2% de la Unión Europea, en el intervalo de años 2004 a 2014, según los datos publicados en EUROSTAT (gráfico 35).

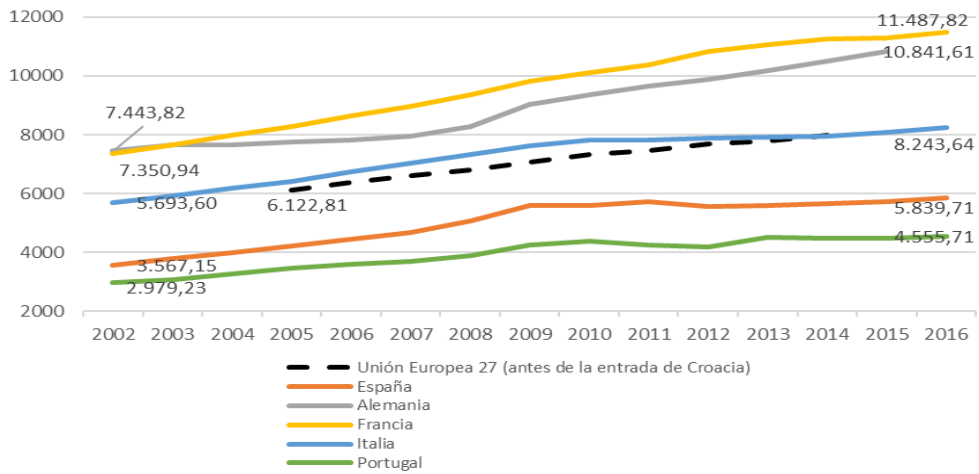
- En España, el gasto per cápita en políticas sociales ascendió a 5.839,71 euros, frente a los 11.487,82 de Francia o los 8.243,64 de Italia (gráfico 36).
- En España el gasto social por habitante es menor a la media del conjunto de la Unión Europea, en términos de paridad de poder adquisitivo, situándose en el 70,9% de esta, según los datos disponibles correspondiente al año 2014 (gráfico 37).
- En el caso de Suiza, el gasto social duplica a la media de la Unión Europea.
- Pese al incremento del gasto social global de nuestro país por encima de la media de la Unión Europea, el gasto medio *per cápita* todavía se encuentra por debajo de la media europea.

Gráfico 35. Evolución del gasto social en la Unión Europea (27) y países de referencia, entre 2004 y 2014. En términos de paridad de poder adquisitivo



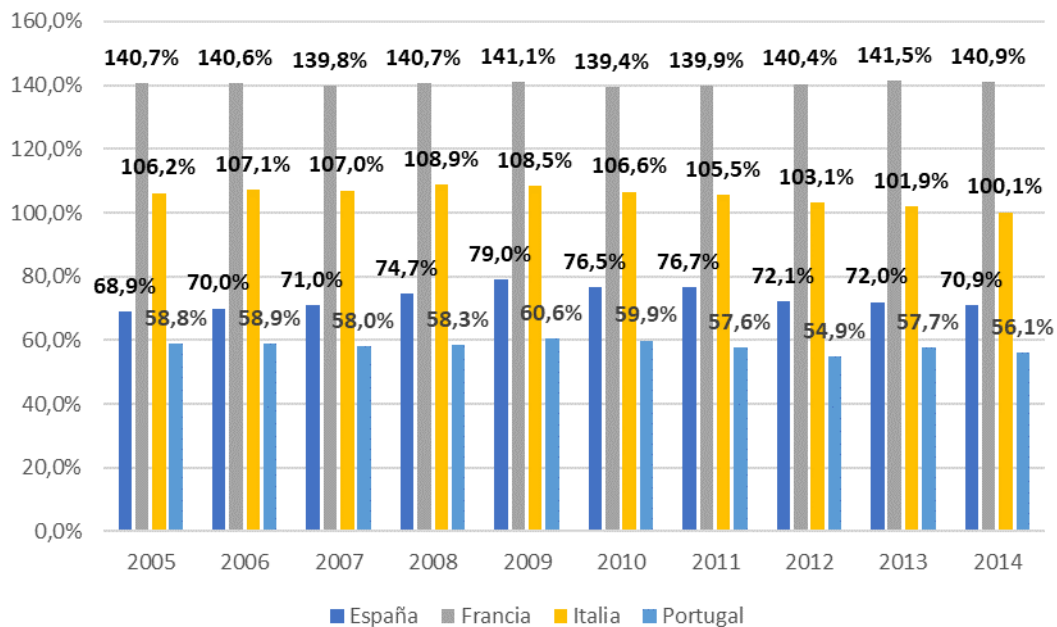
Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

Gráfico 36. Gasto per cápita en protección social en la Unión Europea (27) y países de referencia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

Gráfico 37. Gasto social per cápita en relación a la media de la Unión Europea. En paridad de poder adquisitivo, Unión Europea=100



Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

Relación entre la situación presupuestaria y el gasto social en la Unión Europea

Dentro de este contexto europeo, se ha contrastado el gasto en política social *per cápita* y la situación presupuestaria de cada país (superávit o déficit en cada caso). El análisis realizado permite hacer comparativas entre países caracterizados por un amplio superávit con países con déficit en relación con el gasto social.

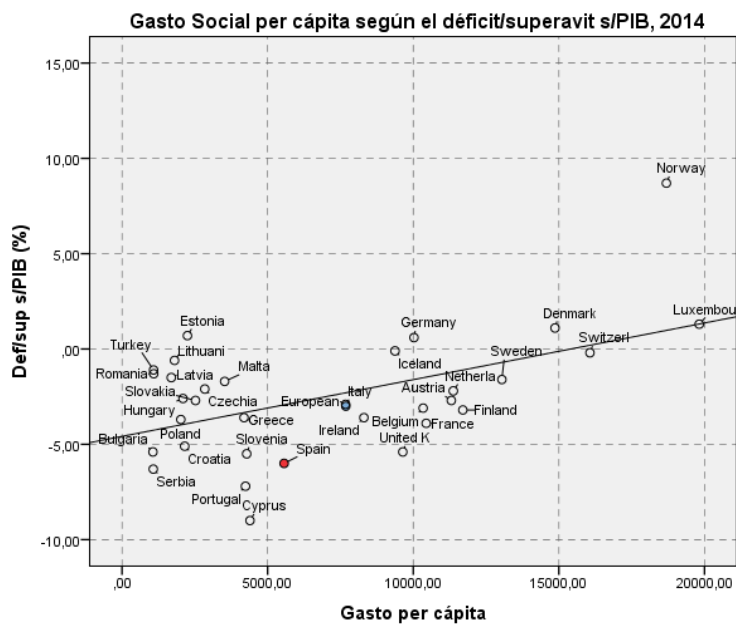
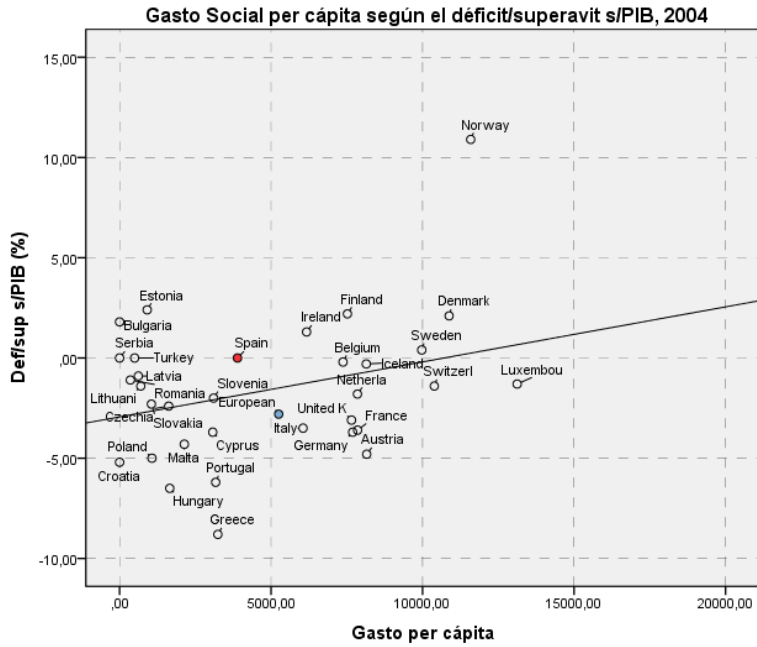
Del análisis gráfico (conjunto gráfico 38) se observa una clara diferencia entre los países del norte de Europa, caracterizados por su superávit presupuestario, y los del sur, caracterizados por el déficit. Noruega es el país con mayor superávit, y junto con Finlandia, Dinamarca y Estonia formarían parte del grupo con mayor superávit. En el otro extremo se sitúa Grecia, Hungría, Portugal y Croacia con los mayores déficits presupuestarios.

Se ha comprobado la estrecha relación existente entre la situación presupuestaria de cada país y su gasto social per cápita. Esta relación es positiva de manera que los países con mayor superávit son los que más gasto por habitante realizan.

Respecto al gasto social, Serbia con un gasto que apenas superaba los mil euros por habitante en el año 2015 (último dato disponible), Bulgaria, Rumanía y Turquía son los países que cierran el ranking. España se sitúa en el puesto decimosexto de la lista.

Suiza junto con, Luxemburgo, Noruega y Dinamarca son los países con mayor gasto social per cápita de la Unión Europea.

Conjunto gráfico 38. Gráficos de dispersión del gasto social per cápita según déficit/superávit sobre el PIB en países de la Unión Europea



Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

Agrupación de países según la evolución del gasto social y de la situación financiera

A partir de los datos obtenidos se ha realizado un análisis *cluster* con la finalidad de crear agrupaciones de países según afinidades en relación a las dos variables estudiadas.

Este análisis se ha realizado mediante el método de conglomerados jerárquicos por varios motivos: en primer lugar, permite normalizar las variables que participan en la clasificación de los países, de manera que el modelo las considera en escalas de medidas homogéneas. En segundo lugar, a diferencia del método K-medias, permite valorar varios números de grupos, lo que facilita la búsqueda del número óptimo de grupos. Por último, el método permite elegir la manera de agrupación más coherente con la naturaleza de las variables utilizadas.

Se trata de una técnica de agrupación de individuos (países en este caso) por etapas, en el que al comienzo del proceso hay tantos grupos como países y conforme se agregan (por similitud o disimilitud) se compara cada nuevo país con el valor de cada uno de los grupos. De esta manera se asocian grupos con países, de forma iterativa, hasta que se consigue el número de grupos deseado.

En el análisis llevado a cabo se ha optado por crear cuatro grupos de países en función de la evolución que ha experimentado la situación presupuestaria del país y la evolución del gasto social entre el año 2004 y el año 2014. El método de agrupación de países elegido ha sido el método de Ward, y el criterio para medir las diferencias de valores entre los países y los grupos creados ha sido la distancia euclídea al cuadrado. El método de Ward minimiza el incremento de las distancias de los individuos que forman un grupo respecto al vector de medias de cada variable utilizada en el análisis.

Del análisis se ha extraído a los países para los que no hay datos disponibles. Las puntuaciones medias de las dos variables utilizadas y que se han obtenido del análisis *cluster* se muestran en la tabla 20.

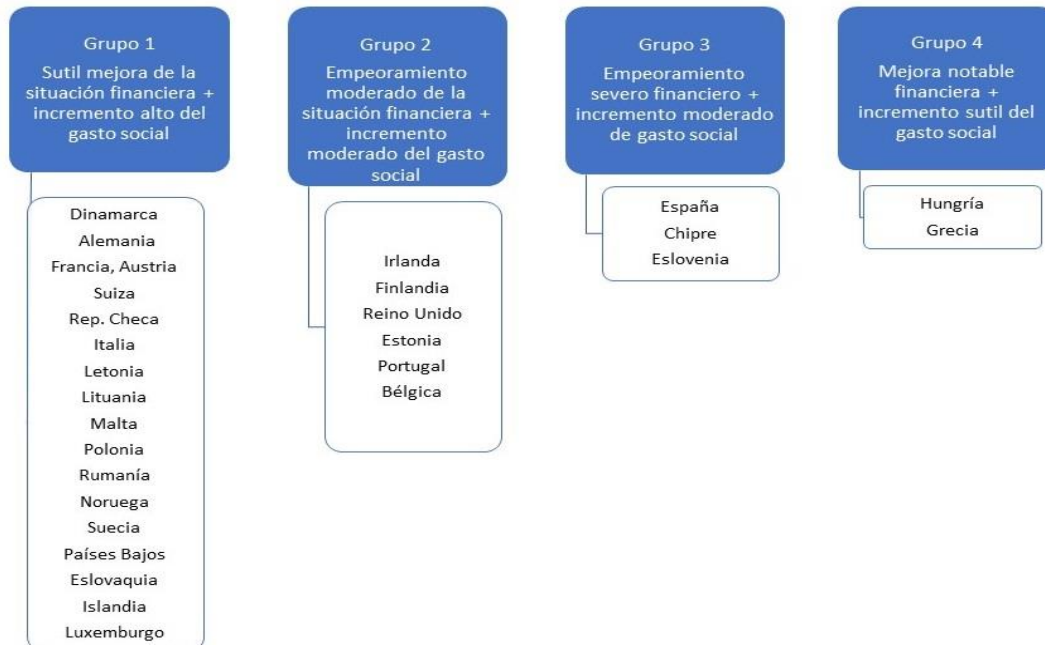
Tabla 20. Valores medios de cada grupo generado en el análisis clúster

		Evolución de la situación financiera (superávit o déficit en función del PIB)	Evolución del gasto social per cápita
		Media	Media
Grupos de países	1	,46	2703,07
	2	-2,76	2037,26
	3	-4,93	1391,12
	4	4,55	691,89

Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

Dicho análisis agrupa los países en cuatro grupos en función de la evolución de su situación financiera y de la evolución del gasto social realizado. Este resultado se puede ver en la figura 2.

Figura 2. Países según situación financiera y evolución del gasto social

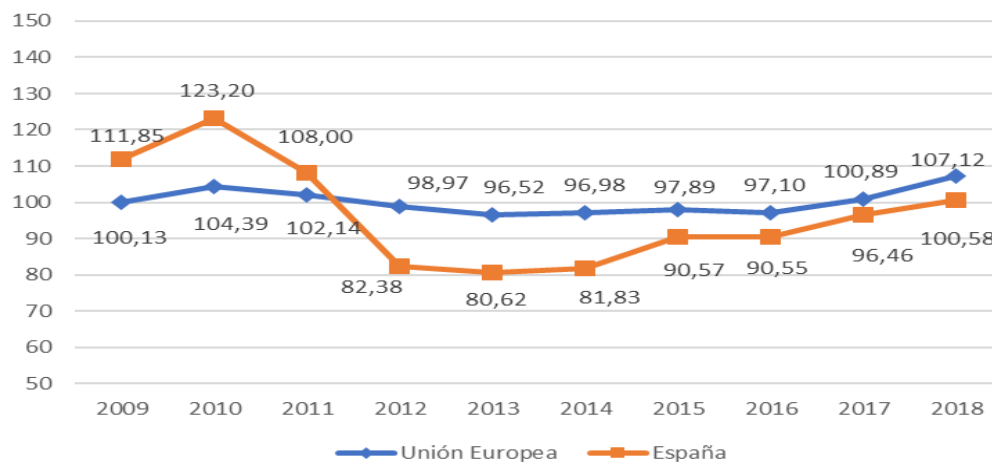


Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: spr_exp_sum)

En lo relativo al gasto en deporte de los estados del Unión Europea, se ha analizado el importe per cápita, lo que ha permitido conocer la situación en la que se encuentra España respecto a otros países de su entorno.

El gráfico 39 muestra la posición de España y se observa cómo desde el año 2012 el gasto gubernamental per cápita en España es inferior a la media europea. Pese a que con la recuperación económica el gasto se incrementó, éste no alcanzó la media europea y se situó en 2018 un 6,1% por debajo.

Gráfico 39. Gasto gubernamental per cápita en la Unión Europea y España en actividades recreativas y deporte. Euros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: gov_10a_exp)

La afirmación realizada por algunos investigadores de que existen varias Europas, dependiendo del desarrollo económico y social, se cumple también en el ámbito deportivo, lo cual se refleja en la alta variabilidad que hay en el gasto público en función del país que se trate.

La tabla 21 revela la disparidad que existe en el gasto público per cápita en materia deportiva y actividades recreativas. Por término medio, en la Unión Europea el importe ascendió en 2018 a 107,12 euros. Sin embargo, en países como Lituania, Bulgaria o Croacia el gasto no llegó al 50% de la media europea. Los países

nórdicos de Islandia, Luxemburgo, Noruega y Suecia son los que más gasto destinaron, con un gasto que va desde los 974,60 euros per cápita del Islandia, hasta los 255,78 de Suecia.

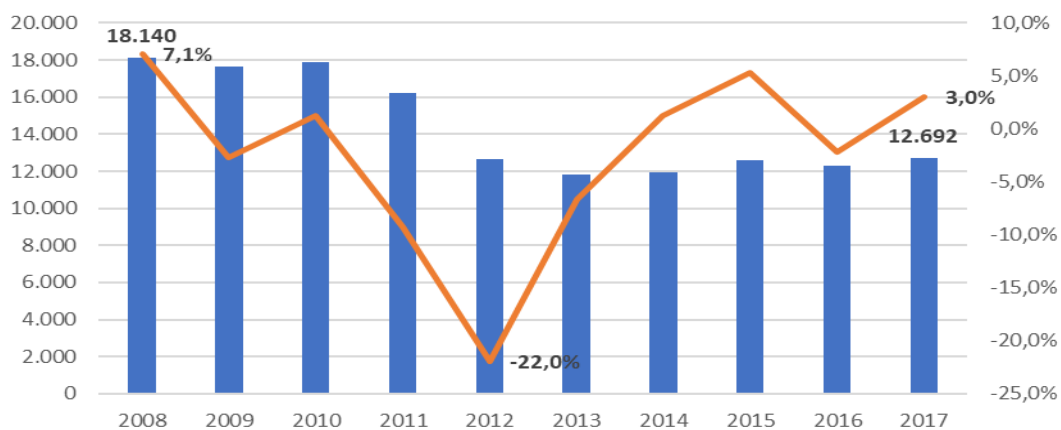
Tabla 21. Gasto per cápita de los gobiernos europeos en actividades recreativas y deporte. Euros

GEO/TIME	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EuropeanUnion	100.13	104.39	102.14	98.97	96.52	96.98	97.89	97.10	100.89	107.12
Belgium	135.66	138.56	139.97	161.10	146.88	132.74	138.05	146.33	148.46	162.20
Bulgaria	4.75	6.47	7.23	9.62	7.58	34.46	43.61	11.80	15.62	10.50
Czechia	70.14	63.92	60.07	57.30	56.39	60.25	61.40	62.47	76.48	95.44
Denmark	196.79	182.12	179.10	183.78	183.74	180.78	191.42	192.56	192.79	201.72
Germany	93.11	97.64	95.16	89.74	89.63	91.88	93.66	91.29	95.19	101.34
Estonia	52.78	50.93	44.45	47.01	65.82	64.75	61.45	71.89	100.18	104.16
Ireland	71.88	61.66	53.25	53.32	59.72	55.65	56.89	64.72	58.08	64.16
Greece	42.09	35.52	32.45	35.81	37.44	53.72	56.92	54.43	57.39	68.34
Spain	111.85	123.20	108.00	82.38	80.62	81.83	90.57	90.55	96.46	100.58
France	175.04	181.29	185.18	188.90	194.31	187.68	180.75	181.86	188.15	204.79
Croatia	64.46	64.54	58.67	57.06	55.68	56.42	24.09	29.37	35.34	38.95
Italy	63.10	61.24	63.16	56.86	70.20	70.84	70.98	74.69	73.25	74.53
Cyprus	105.40	99.13	98.24	82.60	67.10	62.70	68.48	62.24	69.96	72.78
Latvia	24.18	17.73	47.43	18.83	19.52	31.13	32.53	31.59	41.43	44.30
Lithuania	18.28	15.88	26.63	16.25	16.39	19.67	18.45	24.55	30.86	35.28
Luxembourg	327.46	338.60	321.58	378.39	448.01	439.53	428.10	452.93	496.73	505.98
Hungary	35.16	35.24	34.20	35.63	38.38	49.70	58.66	130.10	149.44	136.00
Malta	16.06	21.50	26.27	28.98	25.56	18.40	28.43	21.31	46.71	42.46
Netherlands	251.85	240.42	230.13	214.76	213.89	203.34	201.47	197.24	197.52	206.80
Austria	105.21	103.80	99.44	104.41	105.08	110.24	116.72	113.80	115.64	122.22
Poland	42.15	59.90	56.69	48.59	41.88	46.58	43.63	38.10	46.73	59.18
Portugal	67.76	66.91	63.98	54.38	59.52	48.68	55.54	47.60	52.62	52.17
Romania	20.62	21.38	23.10	22.21	17.89	23.57	23.55	21.96	24.95	29.91
Slovenia	52.30	113.83	62.34	59.26	58.72	57.15	63.50	53.39	57.60	72.57
Slovakia	21.29	28.33	22.79	21.30	16.43	19.00	24.53	22.59	23.35	31.34
Finland	157.71	163.69	165.39	180.14	178.75	171.70	185.68	191.90	215.87	225.64
Sweden	169.38	201.49	221.77	232.65	245.02	256.28	248.54	260.16	255.90	255.78
United Kingdom	111.40	113.62	108.05	113.45	80.72	78.27	79.54	65.38	63.18	61.77
Iceland	n.d.	n.d.	n.d.	479.70	546.52	580.34	693.10	797.52	946.66	974.60
Norway	212.03	227.08	235.49	239.34	235.84	244.97	227.02	269.02	303.54	307.99
Switzerland	179.10	196.68	224.72	218.65	216.00	220.62	250.97	248.03	254.69	246.32

Fuente: EUROSTAT. online data code: GOV_10A_EXP\$DV_584

El gráfico 40 muestra cómo en el gasto de las Administraciones públicas en España descendió hasta el año 2014, debido a la crisis económica. El mayor descenso se produjo en el año 2012, con una reducción del 22% respecto al año anterior.

Gráfico 40. Gasto gubernamental de España en actividades recreativas y deporte, y tasa de variación. Millones de euros



Fuente: EUROSTAT. Online data code: SPRT_PCS_HBS

Si se pone en contexto el gasto de los gobiernos en materia deportiva en relación al gasto social se llega a la conclusión de que en España, tras la crisis económica, en 2016 el gasto público total en actividades deportivas equivalía al 1,6% del gasto destinado a protección y servicios sociales. En 2009, en plena crisis económica esta proporción era del 2,0%. Esto evidencia que el gasto en deporte siguió siendo tras la crisis menor que el ejecutado durante la crisis económica, pese a haber superado la recesión, si se compara con el gasto social.

La misma dinámica se ha producido en la Unión Europea, en la que el gasto en deporte pasó de representar el 1,6% (durante la crisis) al 1,3% del gasto en protección y servicios sociales (tras la crisis).

Gasto en deporte desde la perspectiva de las familias

Desde el punto de vista microeconómico, y en lo que a las economías domésticas se refiere, la práctica deportiva no supone una parte importante del gasto familiar en términos anuales. El gasto realizado por los hogares en la demanda de bienes relacionados con la práctica del deporte, asciende por término medio a 303 euros per cápita al año 2015 (tabla 22).

Por su parte, el gasto en equipos para la práctica del deporte se sitúa en 40,8 euros. En el caso de España, el gasto, medido en paridad de poder adquisitivo se sitúa ligeramente por debajo de la media de la Unión Europea en ambas partidas de gastos (245,7 euros en servicios y bienes deportivos y 30,9 euros en equipos para la práctica del deporte)¹⁹.

A este importe habría que añadir otros gastos relacionados con la asistencia a acontecimientos deportivos, la adquisición de publicaciones deportivas u otros productos/servicios vinculados con el deporte, estos gastos forman parte de los que se considera efectos indirectos del deporte.

De todas las partidas que conforman el gasto en bienes deportivos, la ropa deportiva es el más importante de todos, seguido del calzado deportivo. El ámbito de los productos deportivos está muy segmentado y las empresas aplican estrategias de promoción y comercialización para incrementar el volumen de ventas, como el uso patrocinio de jugadores, la diferenciación de productos o la producción de bienes con elementos diferenciales basados en innovaciones técnicas y de tipo funcional.

Si se compara entre países, existe una elevada dispersión del gasto anual por unidad familiar. La diferencia entre el país que más gasta y el que menos es

¹⁹ Gasto calculado a partir de la definición estadística de deporte. "Vilnius Definition 2.0"

superior 670 euros, lo que delata la disparidad de presencia que tiene el deporte para todos entre los diferentes países que conforman la Unión Europea.

Los países con mayor gasto en servicios y bienes deportivos son Irlanda, Países Bajos, Luxemburgo y Suiza. Todos ellos con un gasto anual superior a 600 euros por hogar. Por su parte, Rumanía, Bulgaria, Lituania, Turquía, Polonia y Hungría, con un importe inferior a 100 euros en términos de paridad de poder adquisitivo. En el caso de Rumanía, el importe es de 10,9 euros.

Tabla 22. Gasto de los hogares en bienes y servicios deportivos, 2015, en términos de poder adquisitivo estándar (PPS). Clasificación COICOP

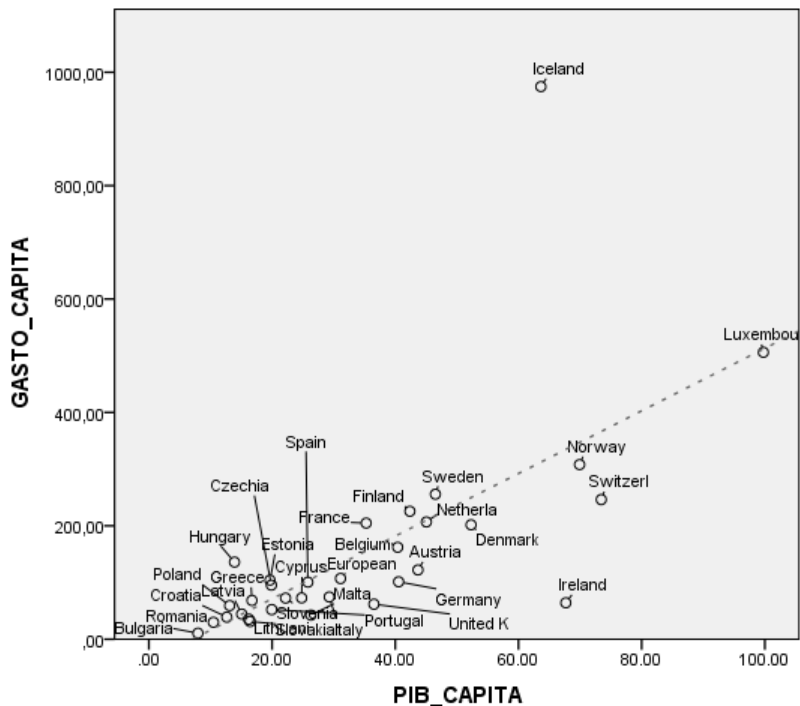
GEO/COICOP	Servicios y productos deportivos	Equipamiento para práctica deportiva
EuropeanUnion-28	303,4	40,8
Ireland	703,3	60,5
Finland	696	204,3
Netherlands	684,3	39,5
Sweden	667,3	152,4
Luxembourg	570,4	18,9
United Kingdom	536,1	58,2
Austria	454,4	94
Belgium	448,2	37,2
Germany	439,6	62,2
Malta	350,3	25,6
Slovenia	323,7	47,2
Cyprus	310,3	10,8
Estonia	290,4	37,7
Italy	271,7	48,4
Spain	245,7	30,9
Czechia	184	45,6
Greece	143,5	24,3
Portugal	140,6	1,6
Slovakia	138,8	19
Latvia	127,1	19,4
Croatia	110,7	10,6
Hungary	95,1	8,2
Poland	85,7	17,6
Turkey	78,3	9,8
Lithuania	58	11,9
Bulgaria	27,6	3,5
Romania	10,9	1,8

Fuente: EUROSTAT. Online data code: SPRT_PCS_HBS

En este trabajo también se ha analizado la relación existente entre el gasto per cápita en servicios deportivos de las familias en el ámbito internacional y el Producto Interior Bruto per cápita. De dicho análisis se llega a la conclusión existe una relación directa entre el nivel de desarrollo económico de un país y el gasto que realiza en servicios deportivos. En el caso de España, el PIB per cápita en 2018 se situaba un 18% por debajo del de la Unión Europea, mientras que el gasto en servicios deportivos se situaba un 6% por debajo.

A la vista del siguiente gráfico de dispersión (gráfico 41) se puede afirmar que exista una relación directa entre ambas variables. Luxemburgo, Suiza y Noruega son los tres países de la Unión Europea con mayor gasto per cápita en este tipo de servicios, así como los países con mayor PIB per cápita, junto con Islandia.

Gráfico 41. Relación entre gasto en servicios deportivos y entretenimiento per cápita y producto interior bruto per cápita, (Unión Europea 27). 2018



Fuente: Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT (online data code: GOV_10A_EXP\$DV_584 y TEC00001)

Desde el punto de vista de la comercialización internacional de productos manufacturados relacionados con el deporte, hay que destacar que el proceso de globalización económica que se ha producido durante décadas ha repercutido positivamente en el comercio internacional. Los flujos económicos y de mercancías de bienes deportivos también contribuyen a incrementar el bienestar de un país, ya que, por un lado, aumentan las posibilidades de elección entre diferentes productos, al no tener que limitar las alternativas a los bienes de producción nacional. Por otra parte, se produce un efecto multiplicador en la medida en la que hay que gestionar el envío de mercancías, con la intervención de otros servicios como custodia, fabricación de embalajes, transporte, gestión de documentación aduanera, y la consecuente generación de puestos de trabajo. Hay que destacar que la huella ecológica es elevada en comparación con otros productos manufacturados en países más próximos a su lugar de consumo. Desde el punto de vista del análisis económico estricto, sería necesario computar el impacto medioambiental a la hora de calcular el coste global de la demanda de este tipo de productos.

Continuando con el contexto internacional, la expansión de la industria de artículos deportivos también se lleva a cabo mediante inversiones directas en el extranjero, bien mediante la compra de una empresa ya existente en dicho territorio o bien mediante la creación de una empresa filiar. Una parte importante de la inversión extranjera en un país determinado se debe a la búsqueda de mayores rentabilidades mediante la reducción de costes, especialmente derivados de la mano de obra.

Desde el año 2005 el intercambio de mercancías y los flujos comerciales se han multiplicado sustancialmente en todas las áreas del planeta. Concretamente, tomando el año 2005 como base, las exportaciones e importaciones a nivel

mundial en el año 2019 han aumentado un 59,2%²⁰. En la Unión Europea este crecimiento ha sido del 36,4% (tabla 23).

Si se analiza el flujo de las exportaciones según el destino de estas, se llega a la conclusión de que los flujos extragrupo (aquellos que se originan debido a las transacciones con otros países de fuera del continente) se ha incrementado un 34,5% entre 2005 y 2019, hasta alcanzar de 246.739 millones de dólares (tabla 23).

Tabla 23. Valor de los flujos comerciales (exportación e importación) de manufacturas en la Unión Europea. Millones de dólares. Precios Corrientes. 2020

Año	Flujos intragrupo	Flujos extragrupo	Total flujos
2005	436.301	183.315	619.616
2019	598.634	246.739	845.373
Variación	37,2%	34,5%	36,4%

Fuente: UNCTAD, 2020

En lo que respecta a las manufacturas de productos deportivos, el saldo los flujos comerciales²¹ dentro y fuera de la Unión Europea fue negativo a lo largo de todo el periodo comprendido entre 1995 y 2018, es decir, el volumen de transacciones comerciales fuera de la Unión Europea fue inferior al de dentro de la Unión. (gráfico 42). No sucede lo mismo con el conjunto de manufacturas, en el que el flujo con otras áreas comerciales fue ligeramente superior al de dentro de la Unión europea. Lo que evidencia el análisis gráfico es que durante la crisis de 2008 tanto los flujos intracomunitarios como extracomunitarios disminuyeron ligeramente.

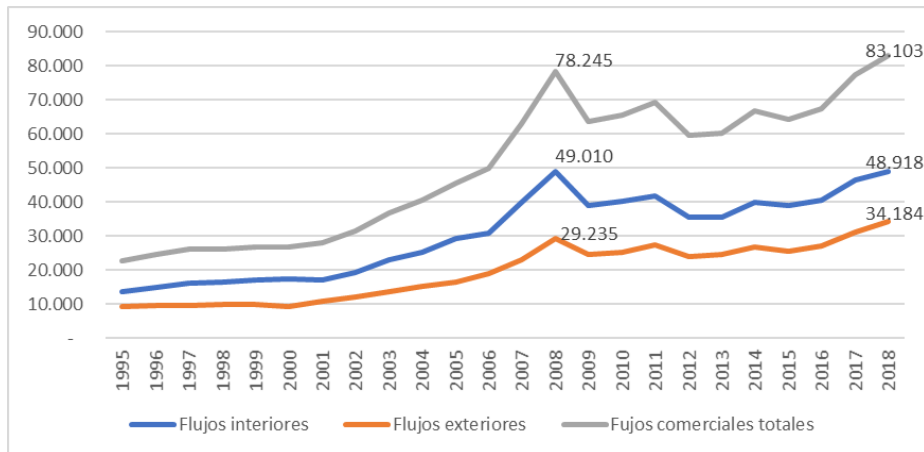
En el caso de los productos deportivos y en todo el periodo analizado, los flujos comerciales de la Unión Europea con el resto de mundo fueron menores a los

²⁰ UNCTADSTAT.

²¹ Intercambios comerciales (importaciones+exportaciones)

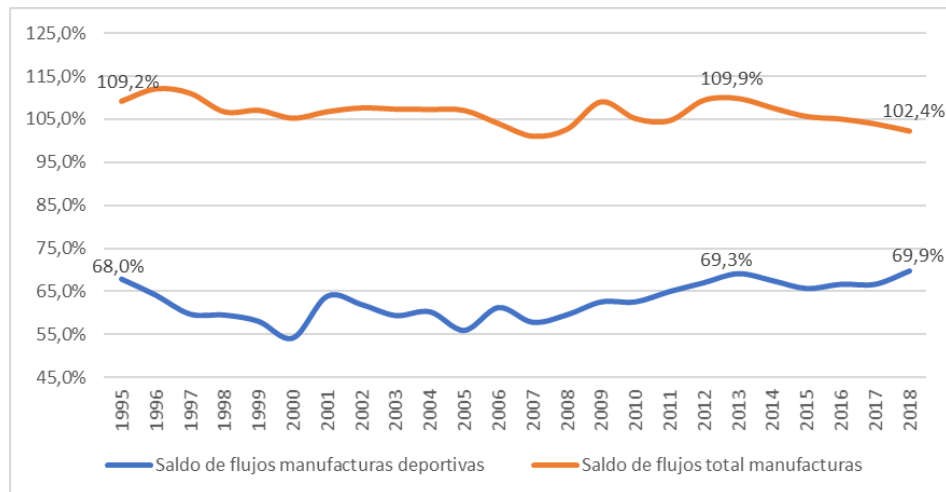
realizados dentro de la Unión. En 2018 equivalieron al 69% (gráfico 43), mientras que en el caso del total de manufacturas este ratio se situó en el 102,4%.

Gráfico 42. Flujos comerciales internos y externos de artículos deportivos de la Unión Europea. Millones de euros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (online data code SPRT_TRD_PRD y SPRT_TRD_PRT)

Gráfico 43. Saldo de flujos comerciales del total de manufacturas y de manufacturas deportivas. Unión Europea



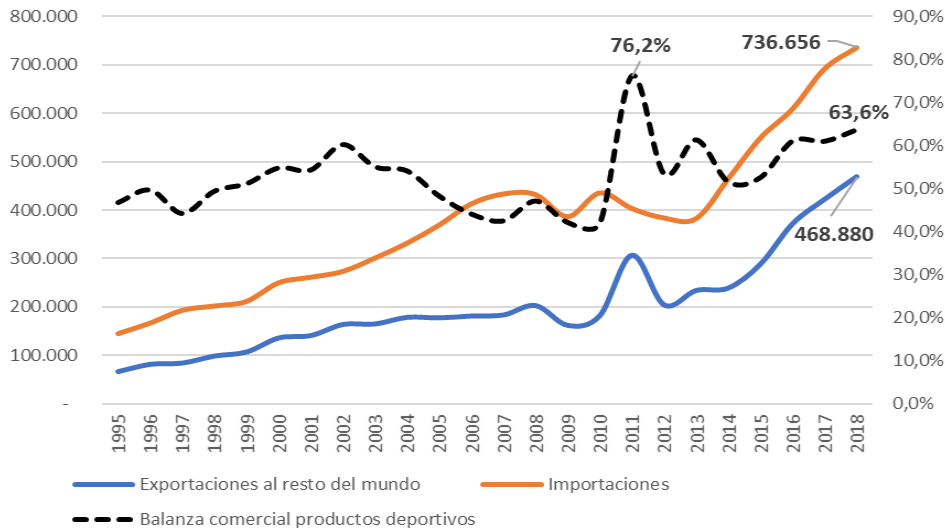
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (online data code SPRT_TRD_PRD y SPRT_TRD_PRT)

Si se analiza el caso de España, desde el punto de vista temporal, se confirma que las operaciones comerciales internacionales relacionadas con los productos deportivos (CNAE 323) han aumentado de manera considerable desde el año 1995; pero debido a la crisis de 2008 las exportaciones entre 2008 y 2010 disminuyeron un 10,2%. Un fenómeno similar sucedió con las importaciones, que disminuyeron un 10,9% aunque con una anticipación de un año, es decir, entre 2007 y 2011. En el caso de la demanda de bienes deportivos, esta se contrajo un año antes del comienzo de la crisis económica, al igual que ha sucedido con otras variables económicas (Datacomex, 2020).

Un aspecto que caracteriza a los flujos comerciales de España con el exterior en relación con esos productos es su balanza comercial negativa. En el año 2018, las exportaciones de estos productos representaron el 63,6% de las importaciones. Hay que destacar que la tendencia ha sido a mejorar la balanza comercial, ya que ha pasado del 46,7% en 1995 al 63,6% en 2018 (gráfico 44).

La recaída de la crisis, durante el periodo 2011-2012 dio lugar a que la balanza comercial correspondiente a esta familia de productos mejorara de manera sustancial, hasta alcanzar el 76,2%, debido a la nueva contracción de la demanda interna y al crecimiento de la demanda procedente del exterior.

Gráfico 44. Exportaciones e importaciones de productos deportivos de España (CNAE 323) y balanza comercial. Miles de euros y porcentajes



Fuente: Datacomex, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

Además de las manufacturas, es necesario recordar que la demanda de actividades deportivas tiene relación con la organización de acontecimientos y espectáculos deportivos, con el mundo de la publicidad y los patrocinios deportivos, con la retransmisión de eventos deportivos y otros servicios de los cuales resulta difícil encontrar información económica precisa en el ámbito de la Unión Europea. Si esta información llega a localizarse puede ser heterogénea y en ocasiones muy dispersa, en función del país y de la fuente de información. No obstante, y tal y como se ha comentado anteriormente la Unión Europea incluye dentro su agenda, en el programa Erasmus+, líneas de acción encaminadas al análisis del impacto económico del deporte.

Del análisis de las magnitudes económicas relacionadas con el gasto de las Administraciones públicas y las familias a nivel europeo se llega a la conclusión de que la crisis económica de 2008 y la segunda recaída en 2012 tuvo efectos en todos los países de la Unión Europea. Ahora bien, la magnitud de dicho efecto ha sido dispar, al igual que el ritmo de recuperación del gasto en servicios deportivos. Por ejemplo, mientras en el conjunto de la Unión Europea el gasto ha aumentado

un 8,2% entre 2012 y 2018, en algunos países este incremento ha sido del 281,7%, como en el caso de Hungría, que a partir del año 2016 casi ha triplicado el gasto público en estos servicios. Por su parte, España ha incrementado este gasto un 22,1% en ese periodo de tiempo. Sin embargo, todavía hay países que no han aumentado este gasto, como es el caso del Reino Unido, en el que este gasto se sitúa un 45,5% por debajo del de 2012, así como Croacia con un descenso del 31,7%.

De este análisis se desprende que, salvo alguna excepción, existe una relación directa entre el gasto de los gobiernos y el nivel de desarrollo económico del país. De manera que los países con mayor PIB per cápita destinan más dinero a políticas deportivas, lo que constata que el grado de madurez deportiva está relacionado con el desarrollo económico y social.

Por otra parte, el análisis concluye que el gasto que realizan los individuos de la Unión Europea en su conjunto es de aproximadamente 340 euros, entre servicios y productos deportivos, lo que triplica el gasto gubernamental per cápita gubernamental.

Desde el punto de vista de las transacciones comerciales de productos deportivos de España con otros países se llega a la conclusión de que la crisis económica, especialmente en su segunda etapa comprendida entre 2010 y 2012 alteró la dinámica habitual. En dicho periodo, la reducción de las importaciones debido a la contracción de la demanda dio lugar a una bajada en la presión de la balanza comercial de estos productos, que pese a seguir siendo negativa, corrigió su evolución hacia el equilibrio comercial.

5.4 Conclusiones del capítulo

En este último capítulo de la tesis se ha hecho un repaso a la evolución del gasto social durante los primeros años del siglo XXI, a la vez que se ha analizado el impacto de la crisis en los gastos públicos que conforman el estado del bienestar en España. Este análisis ha permitido comparar el impacto de la crisis en el gasto público en deporte con el impacto en el gasto público.

Entre el año 2008 y el año 2012 el gasto público en deporte descendió en España un 22,0%, en un contexto en el que el gasto social pasó de crecer a una tasa anual del 9,6% a decrecer a una tasa del -4,0%. Concretamente, el gasto público per cápita descendió en casi 45 euros hasta situarse en los 80,62 en 2012.

En la medida en la que el deporte para todos es una herramienta para la mejora de la salud de las personas y también su educación, se ha realizado una comparación entre la evolución de estas dos partidas de gasto público con el gasto en deporte. Nuevamente se ha comprobado que la disminución del gasto en deporte ha sido más drástica que el de estas dos partidas.

Las variaciones de gasto que provocó la crisis económica dieron lugar a cambios en la estructura de gasto en deporte de las entidades locales. En este sentido la partida de gastos de personal aumentó sustancialmente su peso en la estructura de gasto respecto al periodo previo a la crisis, en concreto, en 12 puntos porcentuales. Lo mismo sucedió con la partida de gastos corrientes correspondientes al desarrollo de actividades deportivas. En este caso el incremento fue de 5 puntos porcentuales.

Hay que destacar que la variación del peso de los gastos de personal y de los gastos corrientes en la estructura total de gastos deportivos no implica que no haya disminuido en términos absolutos. De hecho, los gastos de personal se redujeron un hasta 9% en tasa interanual (correspondiente al año 2012) y los

gastos corrientes se redujeron un 25% en tasa interanual (correspondiente al año 2010).

Por su parte, el peso de las inversiones reales se redujo a la mitad, debido a la paralización o ralentización de inversiones en infraestructuras durante dichos años. En términos absolutos, esta partida disminuyó hasta un 47,5% en el año 2012 en términos interanuales.

Hay que destacar que las transferencias corrientes disminuyeron hasta un 12,1% interanual en 2010. Esta disminución fue de las más bajas de entre todas las partidas deportivas. Esta partida de gasto está destinada en gran parte a la concesión de subvenciones y ayudas para asociaciones y otras entidades, con la finalidad de fomentar la práctica de deporte. En comparación con el conjunto de transferencias corrientes del total de partidas, en el caso de las transferencias deportivas, el descenso fue mayor.

Este capítulo también ha permitido realizar un análisis comparativo del gasto público en deporte con otros países de la Unión Europea. En el contexto internacional, la crisis económica también tuvo impacto negativo en las políticas sociales de otros países, y así lo han percibido los ciudadanos. En el caso de España, la percepción de la calidad de los servicios de educación y sanidad han sido peor que en la media de la Unión Europea.

Respecto al gasto público per cápita en deporte la crisis provocó una reducción más severa en España que en otros países de su entorno. El gasto per cápita pasó de 123,20 euros en 2010 a 80,62 euros en 2013, frente a los 96,52 de la media de la Unión Europea.

Desde el punto de vista del comercio exterior, la disminución de la demanda de deporte ha determinado la evolución de las transacciones en el comercio internacional. Debido a la crisis de 2008 las exportaciones de productos deportivos de España entre 2008 y 2010 disminuyeron un 10,2%. La misma dinámica se produjo con las importaciones, que disminuyeron un 10,9%.

Capítulo 6. Consideraciones finales, recomendaciones, limitaciones y futuras investigaciones

Esta tesis ha dejado constancia, mediante fuentes secundarias, que el deporte, y en especial el deporte para todos, constituye una oportunidad para el desarrollo de municipios y ciudades y para la dinamización territorial desde diferentes puntos de vista: de prestación de servicios públicos y privados, de urbanismo, de oportunidades de negocio y de desarrollo de políticas integradores de carácter social.

Además, en el transcurso de la misma, se ha cuantificado cuál fue el impacto de la crisis de 2008, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda de deporte para todos.

Estas conclusiones y otras darán lugar al planteamiento de propuestas para la mejora de la asignación de fondos públicos en la provisión de servicios deportivos y continuar fomentando los principios del deporte para todos en el contexto económico y social actual. Además, en este capítulo se presentan las principales limitaciones que tiene esta tesis doctoral, las cuales, deberían tenerse en cuenta en la interpretación de los resultados obtenidos, así como sugerencias para futuras investigaciones.

6.1 Síntesis de resultados y conclusiones

Esta tesis ofrece una visión amplia del deporte para todos y su evolución durante las últimas décadas desde la perspectiva económica. Si bien es cierto que algunos análisis realizados podrían ser más profundos, la escasa literatura científica relacionada con este tema y la falta de datos concretos y ajustados a la realidad estudiada han condicionado el grado de análisis realizado. En este sentido hay que destacar que la realización de un trabajo de campo diseñado expresamente para esta investigación hubiera enriquecido sustancialmente los resultados, siendo este uno de los aspectos a tener en cuenta para futuras investigaciones.

Pese a las limitaciones en las fuentes de información, el documento responde al objetivo genérico planteado, así como a los seis objetivos específicos. Por tanto en este apartado se van a plantear las conclusiones y reflexiones atendiendo a esos seis objetivos.

Las dos primeras cuestiones de la tesis se centraban en cuantificar la demanda agregada de los españoles en deporte, así como la demanda per cápita en el largo plazo, lo que ayudaría a valorar el impacto de la crisis y caracterizar al deporte como producto desde el enfoque económico (bien normal, bien inferior, predominio del efecto renta o el efecto sustitución que justifique la variación de la demanda).

Esta tesis ha plasmado como la actividad física apareció en España al ritmo que la economía se abría al exterior y la sociedad acogía nuestras costumbres y valores. En el periodo de progreso social que comprende las décadas de los sesenta, setenta y ochenta el deporte se consolidó y el fenómeno del deporte para todos constituyó uno de los ejes principales de los programas de deporte de las Administraciones locales. Este proceso de consolidación del deporte en nuestra sociedad explica que entre 1975 y 2020 el porcentaje de población que practica algún deporte haya pasado del 22% al 60%. En todo este proceso, el desarrollo normativo, el establecimiento de las autonomías y la implicación de las Administraciones locales fue fundamental para configurar el modelo deportivo sobre el que ha avanzado la práctica deportiva y el deporte para todos.

En este documento también se ha hecho hincapié en que la intervención de las Administraciones públicas en la provisión de servicios y actividades deportivas queda justificada por la no asignación óptima de los recursos existentes por parte de los mecanismos de mercado. Existen fallos en el mercado que dan lugar a que parte de la demanda de bienes deportivos quede insatisfecha ante la imposibilidad de asumir los costes asociados. Por tanto, el deporte para todos se concibe como

un bien meritorio en el que es necesario destinar fondos para el beneficio de la población, especialmente cuando los efectos positivos de dicha intervención superan los negativos y se trasladan a la sociedad.

Gracias a lo anterior, la consolidación que ha tenido el deporte para todos en nuestro país ha dado lugar a que el impacto de la crisis de 2008 en el deporte para todos ha sido de diferente magnitud según el plano desde el que se analice. Es decir, desde el plano del ejercicio físico el impacto fue de menor envergadura que desde el plano económico. De hecho, la práctica deportiva en general continuó creciendo durante los años de la crisis, aunque deceleró su crecimiento. Ya en el año 2012, con la recaída de la crisis algunos indicadores de práctica deportiva muestran un impacto más severo, como por ejemplo la proporción de personas inscritas a clubes u organizaciones deportivas privadas.

En 2010 el porcentaje de personas que hacían deporte no competitivo en España representaba el 75% del total de personas deportivas, un 2% más que en 2005. En 2015, tras la crisis económica, representaba el 81,5%. A este respecto hay que destacar que el análisis realizado muestra diferencias en la proporción de hombres y mujeres que realizan deporte con frecuencia, la cual confirma que uno de los objetivos del Plan integral para la Actividad Física y el Deporte de 2009 no se ha alcanzado, ya que la diferencia entre ambos sexos es de más de diez puntos.

El bajo impacto que tuvo la crisis de 2008 en la práctica del deporte para todos se debió, en parte, a la buena cobertura de equipamientos deportivos que tiene nuestro país. Sin duda alguna, el esfuerzo inversor realizado durante décadas por las Administraciones locales ha permitido amortiguar el impacto de la crisis sobre el ejercicio físico. Entre el año 1980 y 2010 el uso de instalaciones deportivas se ha incrementado sustancialmente. Desde 2005 el uso de estos equipamientos se ha estabilizado, de manera que aproximadamente la mitad de las personas que practican deporte lo hacen en estas instalaciones. En este sentido, un porcentaje

muy reducido de la población alude a la falta de instalaciones como motivo para no hacer deporte. Este argumento ha ido en descenso desde que se realiza la Encuesta de Hábitos Deportivos de los Españoles en 1980.

Sin embargo, la crisis económica sí tuvo un fuerte impacto desde el punto de vista económico y empresarial. Desde el punto de vista empresarial, el número de empresas deportivas creadas durante la crisis se ralentizó respecto a los años previos, especialmente entre 2008 y 2011. Desde el punto de vista del gasto de las familias en bienes y servicios relacionados con el ejercicio físico y el deporte, el impacto de la crisis fue asimétrico y no afectó con la misma intensidad a todas las partidas de gasto deportivo.

En términos globales y en lo que al gasto en deporte se refiere, entre el año 2008 y 2014 el gasto per cápita disminuyó sustancialmente, al igual que el gasto por unidad familiar. Durante todos los años de la crisis económica el gasto en bienes deportivos por unidad familiar descendió (excepto en 2010), y lo hizo a tasas muy superiores respecto al conjunto de bienes y respecto a los bienes de primera necesidad. En concreto, en tasas de variación interanuales, el gasto en bienes deportivos pasó de un incremento del 29,6% en 2007 a -25,2% en 2008. Este descenso, junto con el de 2013 (-28,2%) fueron los más severos de todo el periodo de crisis.

En términos agregados, la demanda de bienes deportivos descendió desde los 1.266 millones de euros hasta 663,5 millones de euros (-47,6%) entre 2007 y 2013. A partir de entonces el gasto muestra una tendencia ascendente. Llama la atención la lenta recuperación del gasto agregado en este tipo de productos, que en 2018 se encontraba lejos de la cifra de 2007. Pero el grupo de gasto que más descendió fue el de otros bienes deportivos. Esta partida, que incluye a los productos de carácter consumible esenciales para practicar deporte, llegó a descender un 80,5% en el mismo periodo. Un hecho destacable es que en 2018 esta partida

representaba el 30% del gasto que se realizaba en 2007. El análisis de su evolución deja entrever el cambio en las preferencias de consumo de los españoles en esta categoría de productos. Esta variación de la pauta de consumo se ha basado en un efecto sustitución de marca, en el que el deportista tras la crisis económica ha valorado más la variable precio frente a la variable marca a la hora de adquirir estos productos. Este cambio de preferencia ha provocado que el gasto per cápita en esta categoría de productos haya pasado de 13,19 euros en 2007 a 3,84 euros en 2018. Por tanto, se puede afirmar que se ha cronificado la preferencia del precio frente a la marca.

Otra conclusión destacable a la que llega esta tesis doctoral es el impacto más reducido que la crisis tuvo en la partida de servicios deportivos, así como su rápida recuperación una vez superada la recesión económica. En 2018 el gasto per cápita ya superaba en un 9,2% el gasto per cápita que se realizaba en 2007. Durante la crisis, el comportamiento del gasto en servicios estuvo condicionado por la participación pública en la provisión de servicios deportivos, en el sentido de que el efecto de la crisis fue amortiguado gracias a la oferta canalizada mediante las escuelas municipales y concejalías de deporte de las Administraciones locales.

Tras analizar la evolución del gasto en deporte de los españoles dentro de las diferentes partidas que lo componen, se llega a la conclusión de que el efecto renta es el que ha determinado la evolución del gasto. En un contexto económico de reducción del poder adquisitivo de los individuos y marcado por el incremento del desempleo, la demanda agregada de deporte disminuyó, lo que permite caracterizar al deporte sin fines competitivos como un bien normal.

El mantenimiento de la tasa de práctica deportiva de los individuos a la vez que se produce un descenso del gasto en deporte evidencia el aumento del “deporte por su cuenta” entre la población. Pese a la disminución de la renta disponible y las restricciones presupuestarias de las familias durante la crisis, un elevado

porcentaje de la población continuó haciendo ejercicio físico. Esto refleja el gran arraigo del deporte para todos y el ejercicio físico en la sociedad española del siglo XXI.

Otro de los objetivos planteados en esta tesis es explicar la demanda de deporte sin fines competitivos mediante variables socioeconómicas. Para ello se ha especificado un modelo econométrico mediante regresión lineal múltiple el cual concluye que tanto la renta salarial per cápita como la inversión pública en infraestructuras deportivas han sido determinantes para entender la evolución de la demanda. Este modelo ha confirmado que, efectivamente, el deporte se trata de un bien normal y que la intervención de las Administraciones públicas en la provisión de servicios deportivos ha provocado una fuga de personas desde la provisión privada hacia la pública. A su vez, el modelo determina que la variable tiempo no llega a ser determinante para la demanda deportiva. La virtud de este modelo es que estas conclusiones se corresponden con la realidad socioeconómica de España de los últimos 21 años y lleva al territorio nacional las conclusiones que otras investigaciones habían realizado en otros territorios.

Respecto al objetivo de cuantificar en qué medida la crisis de 2008 impactó sobre la oferta pública de deporte, hay que destacar que dicho impacto fue de mayor dimensión que en el conjunto de gastos de la Administración pública. Con el avance de la recesión económica y la mayor vulnerabilidad económica de las familias, el peso del gasto social en relación al PIB en España se incrementó en 2,5 puntos porcentuales entre el año 2007 y el 2013, hasta alcanzar el 17,3%.

Por otra parte, mientras el gasto social llegó a descender un 4,0% durante la crisis, el gasto en deporte lo hizo en un 23,3%, aunque el impacto no fue de la misma intensidad en todas las partidas. Ese impacto desigual dio lugar a un cambio en la estructura de gasto de la provisión pública de deporte, en el que los gastos de personal duplicaron su peso, hasta concentrar el 30,5%. Los gastos corrientes

también incrementaron su presencia, aunque en menor medida que los gastos de personal, en concreto en 5 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 37,3%. La partida más afectada desde el punto de vista estructural fue la de inversiones reales, la cual se redujo a la mitad, hasta concentrar el 16,4%. Este cambio de estructura del gasto en deporte llama la atención si se compara con la estructura global de gasto (conjunto de todos los programas de gasto, no solo deporte) la que apenas cambió, a excepción de la partida de inversiones reales, la cual también se redujo.

El mayor ajuste realizado en los gastos de las Administraciones públicas de carácter local fue en la partida de inversiones reales, que llegó a retroceder un 47,5% en 2012 respecto al año anterior, lo que supuso una reducción del gasto en aproximadamente 1.000 millones de euros en toda España. Pese a dicha reducción, su recuperación fue rápida, ya que en 2015 su tasa de crecimiento rondaba el 18%.

En segundo lugar, destaca la disminución del 24,7% interanual del gasto en la partida de gastos corrientes en 2010, mucho más severa que en el conjunto de programas, que apenas retrocedió un 0,6%.

Hay que destacar el descenso en la partida de transferencias corrientes, de un 12,1% y 11,3% en 2010 y 2013 respectivamente, las cuales también fueron más severas que en el conjunto de programas, que fue del 5%. Pese a esta reducción, las cifras muestran que durante la crisis económica la producción de servicios deportivos municipales continuó adelante, lo cual refuerza la idea de que ha sido la Administración pública la que fomentó la actividad física. En un contexto económico de disminución de la renta de las familias y de contención del gasto, esto pudo haber provocado en mucha probabilidad el trasvase de demanda desde el ámbito privado al ámbito público. A su vez, la provisión pública deportiva

contribuyó amortiguar el efecto de la crisis económica en la demanda de deporte para todos.

Ahora bien, el impacto de la crisis de 2008 en la provisión pública deportiva va más allá de lo estrictamente deportivo. El menor gasto en servicios deportivos por parte de las Administraciones locales pudo haber tenido repercusión sobre los objetivos planteados en el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte, algunos de los cuales se centraban en aspectos relacionados con la salud y los hábitos de vida saludable. La alimentación sana y el fomento del deporte son dos pilares para reducir la obesidad infantil, la cual en actualidad presenta una tasa muy superior al objetivo planeado en dicho Plan. Lo mismo sucede con la tasa de práctica deportiva en personas de más de 65 años, así como la diferencia entre la tasa entre hombre y mujeres, la cual todavía presenta un sesgo de 12 puntos.

Por último, y continuando con los objetivos planteados en esta tesis, en lo que a la posición de España respecto a otros países de la Unión Europea se refiere, hay que destacar que nuestro país sufrió con más fuerza los efectos de la crisis sobre el deporte. La percepción que los españoles tenían de los servicios sociales tras la crisis económica empeoró en mayor medida que la percepción del conjunto de ciudadanos del Unión. Esto contrasta con el mayor incremento del gasto social en España, que se situó en el 34% frente al 30% de la Unión Europea. Pese a todo, el gasto medio por habitante en nuestro país se situó por debajo de la media europea, en concreto en el 70% de la media.

En lo que al gasto en políticas deportivas llama la atención que antes de 2011 el gasto per cápita era superior al europeo, sin embargo, durante la crisis económica disminuyó con tal intensidad que este gasto se situó por debajo de la media de la Unión, tanto durante la segunda parte de la crisis económica como durante el periodo de recuperación. En 2018 el gasto per cápita realizado por las

Administraciones públicas en deporte todavía seguía siendo inferior a la media de los países europeos.

Si se presta atención al ratio “gasto deporte/gasto social”, en España es mayor que en el conjunto de la Unión Europea, y aunque la crisis de 2008 disminuyó el dicho ratio, España continuó manteniendo una mejor posición. Es decir, el ratio de gasto en deporte en relación con el gasto social entre 2009 y 2016 pasó del 2,0% al 1,6% en España, frente al descenso del 1,6% al 1,3% del conjunto de la Unión.

Desde el punto de vista del gasto de las familias en deporte, destaca la elevada heterogeneidad en el gasto según países. La gran diversidad cultural entre los países que forman la Unión Europea y su grado de desarrollo podría explicar esta heterogeneidad. Así, en el caso de Bulgaria el gasto en productos y servicios deportivos es de 28 euros, frente a los 703 de Irlanda. La media de la Unión se sitúa en 303 euros y España se encuentra ligeramente por debajo de dicha media, con un gasto de 246 euros.

En relación con lo anterior, esta tesis evidencia que el gasto realizado en bienes y servicios deportivos por las familias está relacionado con el producto interior bruto per cápita de cada país. Por tanto, además de aspectos culturales y sociales, el nivel económico es un determinante del grado de penetración del deporte en la sociedad, y por tanto del gasto realizado por los individuos.

6.2 Recomendaciones para las políticas de provisión pública del deporte

A lo largo de esta tesis se ha dejado constancia de cómo ha evolucionado el deporte para todos en España desde su origen hasta la actualidad y del grado de vulnerabilidad que tiene durante las crisis económicas.

De los capítulos anteriores se constata que el efecto de la crisis económica que comenzó en 2008 y se prolongó hasta 2013 tuvo un efecto negativo más intenso en la provisión de deporte por parte de las Administraciones locales que el conjunto de servicios, lo que provocó una ralentización en las políticas de desarrollo local vía deporte, así como en otros ámbitos en los que el deporte es importante, como la salud de las personas, la integración social y por tanto la calidad de vida de los ciudadanos.

También se ha mostrado como la práctica deportiva no competitiva en España está muy consolidada entre la población, gracias en gran parte al esfuerzo realizado por las Administraciones públicas y en especial por las entidades locales. El fomento del deporte ha avanzado al mismo ritmo al que ha progresado la sociedad, desde un escenario de escasez de instalaciones y de escasa cultura deportiva, allá por los años setenta del siglo pasado, hasta un escenario caracterizado por la amplia oferta deportiva y multitud de espacios donde practicar deporte.

Es sabido que todo el progreso en materia de fomento del deporte se ha realizado en base al ecosistema deportivo que se fue diseñando progresivamente durante las últimas décadas del siglo pasado. Dicho ecosistema está formado por diferentes organismos y entidades, recursos, espacios y normas que han impulsado el deporte para todos hasta la actualidad. Ahora bien, el contexto económico y social ha cambiado mucho desde la década de los setenta del siglo XX, lo cual anima a reflexionar si las bases sobre las que se sustentó el fomento del deporte entonces son válidas hoy en día. Sin duda, y a la vista de algunas

conclusiones alcanzadas en esta tesis, es hora de hacer nuevos planteamientos que afectan a diferentes elementos del ecosistema deportivo español.

Aspectos como la elevada elasticidad de la demanda de deporte ante variaciones de la renta de los individuos, especialmente durante las crisis económicas como la de 2008, o el elevado control financiero y presupuestario de las entidades locales, el cual obliga a una mayor eficiencia de los recursos públicos, evidencian que el modelo deportivo debe adaptarse progresivamente al contexto actual.

Una vez consolidado el deporte para todos en España, es recomendable dar un nuevo impulso a las políticas de deporte no competitivo mediante la creación de sinergias entre algunos agentes relacionados con estos ámbitos deportivos y que forman parte del modelo deportivo (ayuntamientos, empresas, escuelas deportivas, asociaciones y clubes, etc.). Por otra parte, también es necesario desarrollar con más profundidad algunos elementos que se pusieron en marcha hace décadas y que hoy en día resultan insuficientes para un mayor avance del deporte para todos. Asimismo, sería interesante impulsar iniciativas que permitan tomar decisiones con mayor acierto por parte de las Administraciones en lo que a asignación de recursos públicos se refiere.

Por tanto, las propuestas que aquí se plantean van encaminadas en ese sentido. A raíz de las conclusiones de esta tesis, los aspectos sobre los que se debería reflexionar se centran en:

- Potenciar de la cooperación público-privada, con la finalidad de mejorar la eficiencia en la provisión de servicios deportivos.
- Dotar de mayor protagonismo a las asociaciones deportivas de carácter local, con la finalidad de impulsar el deporte para todos más allá de lo que se ha hecho hasta ahora.

- Crear un sistema de información estadística referente al deporte para todos e impulsar su investigación con el propósito de adaptar la estrategia estatal de fomento del deporte (reflejada en los Planes Integrales para la Actividad Física y el Deporte).
- Un mayor desarrollo y concreción de las normas legales que otorgan a la Administración local potestad para la prestación de servicios públicos, entre ellos el deporte.

Estas medidas podrían fortalecer la situación del deporte para todos en la sociedad actual y dotarle de mayor resistencia ante las crisis económicas. A continuación se argumentan cada una de estas ideas.

Potenciar de la cooperación público-privada

Desde el punto de la vista de la asignación pública de recursos destinados a políticas deportivas, la partida de gastos de personal ha sido la que tuvo un mayor peso durante la crisis económica de 2008. Mientras los gastos en transferencias a entidades y organizaciones deportivas se redujeron sustancialmente, la partida de personal no se hizo con la misma intensidad, lo que dificultó el ajuste de los presupuestos al nivel de demanda existente. Por otra parte, esto evidencia la tendencia de las Administraciones locales a asumir los costes de personal en la provisión de servicios deportivos. Esta circunstancia obliga a pensar en un mecanismo que flexibilice los costes durante periodos de recesión, especialmente los costes de personal.

En esta tesis se propone dar más protagonismo en el modelo deportivo a las instalaciones de carácter privado (gimnasios, fitness, escuelas deportivas y empresas), lo que supondría incrementar la red deportiva público-privada sustancialmente. El modelo deportivo actual está basado en la cooperación entre la Administración central, las comunidades autónomas, las corporaciones locales, el sector asociativo deportivo (en concreto clubes y federaciones), con el fin de

trabajar en la misma dirección para impulsar la práctica del deporte en el conjunto de la población española. Sin embargo, dentro de la cooperación con el ámbito privado no se tiene en cuenta los centros deportivos de la tipología de gimnasios o escuelas deportivas privadas, a excepción de determinados macrocentros deportivos con los que se mantiene una relación de concesión de actividades deportivas.

La propuesta que se planea en esta tesis doctoral está relacionada con los aspectos dotacionales y de personal, es decir, con las instalaciones y los recursos humanos. El modelo deportivo actual contempla la coordinación entre las comunidades autónomas y con sus entidades locales y agentes deportivos para la construcción conjunta de instalaciones y mejoras de espacios deportivos. Sin embargo, no contempla el aprovechamiento de las dotaciones deportivas ya existentes de carácter empresarial o de servicios privados.

La incorporación de parte de estos centros al ecosistema deportivo español supondría tres mejoras importantes respecto a la situación actual:

- En primer lugar, supondría mayores posibilidades de acceso al deporte a muchas personas, algunas de ellas pertenecientes colectivos desfavorecidos, en particular el de las personas de la tercera edad, debido a sus limitaciones de transporte y movilidad. La proximidad de las instalaciones deportivas es un aspecto importante para este segmento de población.

- En segundo lugar, un sistema de concesión de servicios a esta red de gimnasios adelgazaría los costes de instalaciones y de personal de la Administración pública, lo que reduciría los costes fijos asociados a la provisión pública de deporte para todos. Potenciar la cooperación público-privada facilitaría la disminución del endeudamiento de los ayuntamientos y el cumplimiento de las normas de estabilidad presupuestaria puestas en marcha con la crisis de 2008, sin afectar a la práctica deportiva.

- En tercer lugar, aumentaría la heterogeneidad de las prácticas y estilos deportivos, así como la personalización de productos y servicios. A su vez, supondría una mejora de la oferta desde el punto de vista de horarios accesibles.

El segundo eje del Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte se centra en mejorar la eficiencia y el aprovechamiento de las sinergias en el sistema deportivo. Dicho Plan no contempla la creación de nuevas estructuras administrativas ni tampoco incrementar el gasto público de manera irresponsable, especialmente durante periodos de recesión económica. En ese eje se pretende aprovechar las estructuras deportivas actuales para dotar de mayor eficiencia al sistema deportiva español, lo cual está alineado con la propuesta que se plantea en esta tesis doctoral.

Por otra parte, con la propuesta que se plantea se facilitaría el acceso de las personas mayores a la práctica de actividades físicas, lo cual es un eje estratégico dentro del Plan y alrededor del cual se han desarrollado programas y medidas dirigidas a alcanzar los objetivos establecidos. Una de estas medidas es la mejora de la accesibilidad a las instalaciones, lo que afecta a la oferta deportiva en el ámbito local y próxima al ciudadano y en especial a colectivos con mayores dificultades de acceso al deporte, como son las personas mayores, por sus limitaciones de movilidad.

Hay que tener en cuenta que, con la dinámica demográfica actual de nuestro país, cada vez serán más necesarios los servicios deportivos para mayores debido al mayor porcentaje de población de edad avanzada. Las estimaciones apuntan a que en el año 2035 el porcentaje de población de más de 65 años alcanzará el 26% de la población total, y la octogenaria representará alrededor del 15% según el Instituto Nacional de Estadística. Esta alta tasa de envejecimiento hace imprescindible emprender nuevas acciones para fomentar el mantenimiento de la salud y de la calidad de vida de esta población.

Por otra parte, la incorporación de gimnasios a la red pública deportiva contribuiría a luchar de una manera más eficaz contra el sedentarismo. Esta idea estaría alineada con el programa sanitario de prevención del sedentarismo que contempla el Plan de Integral, la cual pretende aumentar la implicación de las entidades privadas en los objetivos del Plan.

En la medida en la que la provisión pública deportiva se hace en concurrencia con la privada, el hecho de establecer una cooperación entre ambos ámbitos minimizaría la posible competencia desleal que en ocasiones puede producirse. La provisión pública deportiva debe ser suplementaria y subsidiaria de la iniciativa privada, sin embargo, no lo han entendido así algunos municipios que han ofertado servicios deportivos en las mismas condiciones y horarios que la oferta privada, aunque a un precio que compite deslealmente con la oferta privada. Esto ha dado lugar a contenciosos en los tribunales, los cuales han dictado sentencia a favor de la iniciativa privada (Auto del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, Sala de los Contenciosos-Administrativo de 15 de enero de 2001 y Auto de 25 de marzo de 2001).

El sistema de cooperación público-privada que se propone en esta tesis también tendría un reflejo positivo en los ámbitos laborales. Hay que destacar que este aspecto también ha sido tenido en cuenta en el Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte, dentro del cual se plantean acciones encaminadas a fomentar las actividades deportivas en las empresas, consolidar la presencia de las empresas de deporte laboral y establecer programas deportivos específicos y organizados desde las empresas. El promotor principal de esta línea de trabajo es el Ministerio de trabajo e inmigración (año 2010), con la implicación del Centro de Medicina del Deporte del CSD.

Está demostrado que la práctica deportiva periódica en la empresa aporta beneficios como la mejora del estado de salud y de la calidad de vida de los

trabajadores, la reducción del absentismo laboral, así como mejoras en la capacidad de decisión, el rendimiento o la productividad. También fomenta el buen clima laboral mediante el aumento en la satisfacción de los trabajadores. Por otra parte, en el medio y largo plazo aumenta la visibilidad de la compañía en ámbitos vinculados a la responsabilidad social corporativa.

La mayor participación de la oferta deportiva privada en el modelo actual daría lugar a un mayor aprovechamiento de fortalezas de la Administración pública (financiador de la provisión pública de deporte, canalizador de fondos económicos de ámbito nacional e internacional y garante del bienestar social) y también de las entidades privadas, continuarían trabajando como catalizadores de la demanda deportiva, así como un complemento de la oferta pública deportiva y procurador de instalaciones deportivas de alto nivel, con una gestión deportiva ágil, y lo que es muy importante, con mayor presencia en el ámbito local.

Potenciar la cooperación público-privada facilitaría la disminución del endeudamiento de los ayuntamientos y el cumplimiento de las normas de estabilidad presupuestaria puestas en marcha con la crisis de 2008, sin afectar a la práctica deportiva.

Dar más protagonismo a las asociaciones deportivas de carácter local

Como se ha indicado en esta tesis, el movimiento asociativo de carácter recreativo ha ido a más conforme el deporte se ha consolidado en la sociedad. Estas entidades juegan un papel fundamental en la promoción del deporte entre la ciudadanía y en la incorporación de nuevas modalidades en la sociedad. Al igual que los ayuntamientos, estas agrupaciones canalizan la actividad física hacia la ciudadanía. Esto lo hacen en muchas ocasiones con ayudas directas de la Administración pública, estableciendo una relación subsidiaria con la misma. De no ser así muchas de estas asociaciones no podrían existir. Por otra parte, los reducidos recursos y el carácter voluntario de sus miembros justifican la falta de

profesionalización en su gestión, lo cual va en detrimento de la calidad del servicio prestado, tal y como ya se ha comentado en capítulos anteriores.

El actual modelo deportivo español se caracteriza por ser eminentemente federativo, lo que no es representativo del contexto social y deportivo actual, y por tanto no supone una ventaja para el deporte para todos. Durante décadas una gran parte de la política deportiva se ha canalizado desde la perspectiva competitiva y no ha prestado la atención necesaria al deporte de recreación, dejándolo en mano de las Administraciones locales. Por este motivo, el refuerzo de las asociaciones deportivas recreativas y su potenciación podría suponer un nuevo impulso la actividad física en la sociedad y de los principios del deporte para todos en pleno siglo XXI.

Durante la crisis de 2008 y debido a la disminución de las inversiones deportivas públicas, las asociaciones privadas han jugado un papel destacado en el desarrollo de proyectos socio-deportivos, especialmente en el deporte no competitivo y en el deporte de base. En parte, esto ha sido gracias a las transferencias recibidas desde las Administraciones locales, ya que dicha partida ha sido una de la que menos disminuyó durante la crisis de 2008. Este rol de las asociaciones como dinamizadores deportivos en la sociedad respalda la gran labor que podrían realizar en caso de contar con una mayor autosuficiencia y mejor capacidad de gestión y mayor profesionalización.

Crear un sistema de información estadística referente al deporte para todos

Una de las dificultades que se ha encontrado en la realización de esta tesis doctoral ha sido la escasa, y a vez inexistente, información estadística referente al deporte para todos.

Al igual que sucedió en los comienzos de la economía del deporte, periodo en el que no existía información ni métodos de cálculo para cuantificar el impacto del deporte en la economía, en la actualidad el estudio del deporte para todos

tampoco cuenta con herramientas cuantitativas que determinen su dimensión exacta ni su impacto real en la economía y en la sociedad. Por este motivo se han utilizado variables de aproximación para determinar la evolución del deporte para todos y el impacto de la crisis de 2008 sobre él.

En la medida en la que una parte de la provisión pública de deporte no competitivo corresponde a las Administraciones locales, debería establecerse un sistema estadístico que agregara la información procedente de los ayuntamientos. Este sistema permitiría centralizar la información estadística y su análisis según en demarcaciones territoriales.

Un sistema de información estadística similar al que se propone ya está operativo en otros ámbitos, como por ejemplo el utilizado en esta tesis para determinar el gasto público de las entidades locales (base de datos de presupuestos de entidades locales hospedado en el Portal Institucional del Ministerio de Hacienda y Función Pública).

Aunque la tecnología actual permite diseñar sistema estadístico de gran fiabilidad, su implementación puede ser costosas en términos de tiempo. La tecnología digital y de transferencia de información en tiempo real permite generar estadísticas prácticamente instantáneas, sin embargo, muchos municipios no cuentan todavía con un sistema ágil de transferencia de datos, lo que podría ser un inconveniente. Por tanto, se propone la implementación del sistema en varias fases, comenzando por municipios de más de 20.000 habitantes para en años posteriores implementarlo en municipios de menor tamaño.

Con la tecnología actual podría conocerse el grado de usos de las instalaciones deportivas, el perfil de los usuarios, las franjas horarias de uso de instalaciones deportivas y otra información geolocalizada. Con un mayor grado de aspiración se podría cruzar esta información con datos de la Agencia Tributaria y del Patrón de

habitantes para profundizar en los perfiles económicos y sociales, gracias a datos anonimizados de los ciudadanos.

Este sistema de información detallada permitiría conocer con total veracidad y sin sesgos el nivel de penetración del deporte para todos en la sociedad actual y valorar decisiones públicas con un mayor grado de acierto. Por otra parte, un sistema de información como el que se propone permitiría una mejor gestión de los centros deportivos municipales ya que permitiría conocer y predecir aforos, así como una mejor planificación de actividades.

Debido a su gran envergadura, esta base de datos podría integrarse dentro del Plan Estadístico Nacional, lo cual le daría más cobertura institucional y funcional. Además de ser una iniciativa pionera en España, también sería una herramienta de mucha utilidad para la comunidad investigadora, la cual podría acceder a información con un alto grado de desagregación.

Mayor desarrollo y concreción de las normas legales

A partir de las fuentes secundarias utilizadas y de la información recopilada, se llega a la conclusión de que el marco normativo que otorga competencias en materia deportiva a la Administración pública, y en especial referente al deporte para todos, se desarrolló acorde al contexto social de la década de los setenta y ochenta. Algunos autores coinciden en que la definición de las competencias a diferentes niveles administrativos es poco precisa y que deberían concretarse más en virtud del desarrollo de la sociedad y la aparición y consolidación durante las últimas décadas de nuevos entes/agentes deportivos. Un ejemplo de dichos agentes son los profesionales, en régimen de afiliación de autónomos en la Seguridad Social, que prestan servicios deportivos y cuyas competencias pueden solaparse con las de la Administración pública en su provisión deportiva. Otro ejemplo sería la proliferación de fundaciones deportivas que han experimentado

un crecimiento notable durante el siglo XXI y que también forman parte del actual ecosistema deportivo.

A su vez, este desarrollo normativo debería contemplar la figura del asociacionismo deportivo de carácter no competitivo como figura esencial para el fomento del deporte en la sociedad.

6.3 Limitaciones y futuras investigaciones

Una de las principales limitaciones de esta tesis doctoral es la disponibilidad de información estadística de carácter local y de carácter empresarial. En concreto, y en lo que respecta a una de las principales fuentes de información que se ha utilizado, la referente a la Encuesta de Servicios del Instituto Nacional de Estadística ofrece información de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas desagregada a 4 dígitos, lo cual no permite analizar con plena exactitud algunos de los aspectos que se han abordado. Si bien, dicha información supone una aproximación bastante veraz de la realidad analizada.

Por otra parte, sería necesario contar con información actualizada. En materia de economía del deporte todavía existe mucha carencia de estadísticas actualizadas, como por ejemplo un censo actualizado de las instalaciones deportivas a nivel local, o incluso datos procedentes del Instituto Nacional de Estadística, que en muchas ocasiones muestra un desfase de varios años, o incluso la inexistencia de datos a nivel provincial y local.

El deporte para todos y el desarrollo local, como contextos principales de esta tesis doctoral tienen una gran potencialidad dentro del ámbito científico. Así como en el ámbito del deporte profesional se ha generado mucho conocimiento, no ha sucedido lo mismo en el ámbito del deporte para todos. Si bien es cierto que cada vez se están abordando temas de mucho interés relacionados con la práctica de deporte y los métodos de cuantificación de la demanda deportiva desde el punto de vista del deporte profesional, no sucede lo mismo con el ámbito del deporte para todos. En este ámbito del deporte predominan los análisis en el ámbito de las ciencias de la actividad física y el deporte, en la medicina y en el ámbito de la sociología, así como en el área de la psicología, sin embargo, en el ámbito de la economía del deporte y del desarrollo local la publicación de estudios es menor.

Esta tesis también pone de manifiesto que un trabajo interesante a abordar sería el estudio de las ventajas fiscales destinadas a las empresas que fomentan la actividad física entre sus trabajadores. Esta práctica empresarial es más propia de empresas anglosajonas, en las que las retribuciones no monetarias dentro del salario están más extendidas. En España, las empresas que cuentan con políticas de fomento del deporte son de gran tamaño, no estando esta práctica tan extendida entre las pymes. Hay que tener en cuenta que, en España, una de cada cuatro empresas son PYMES con menos de 250 trabajadores, y el 34% tiene menos de 10 trabajadores (INE, 2020). El diseño de medidas fiscales adecuadas podría fomentar la inclusión del deporte en los centros de trabajo.

El tema indicado anteriormente sería interesante de abordar ya que actualmente no existen deducciones o beneficios fiscales por el fomento de la práctica de la actividad física en el ámbito de las empresas. En este contexto, estas acciones estarían recogidas como acciones de mecenazgo y reguladas en la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, donde se especifican los incentivos fiscales a las entidades que realizan donativos, donaciones y aportaciones a actividades de interés general.

Desde el punto de vista de las áreas del conocimiento y la realización de investigaciones, hay que destacar que durante las últimas décadas han proliferado los estudios de impacto económico de grandes eventos deportivos, así como análisis de coste/beneficio. Una alternativa de estudios sería la cuantificación de impactos de eventos deportivos en localidades de tamaño mediano y pequeño, en las que las actividades deportivas tienen una repercusión mediática importante a nivel comarcal (por ejemplo, la organización de *trails* de montaña o competiciones ciclismo de montaña, entre otros.).

BIBLIOGRAFÍA

Allouch, N. (2015). On the private provision of public goods on networks. *Journal of Economic Theory*, vol. 157, 527-552.

Anaya, A. (2014). Oligopolio y poder de mercado. Discusión de la hipótesis de precios rígidos. *XXII Coloquio de Economía Matemática y Econometría*. Economía Informa, volumen 384, pag. 109-127.

Andreff, W. (2000). Financing modern sport in the face of a sporting ethic. *European Journal for Sport Management*, 7, 5-30.

Andreff, W., Staudohar, P. (2002). European and US sports business models. *Transatlantic sport: the comparative economics of North American and European Sports*, 23-49.

Anokye, N. (2010). *An exploration of demand of physical activity*. Thesis for degree of Doctor of Philosophy. Health Economics Research Group Brunel University.

Archetti, M., Scheuring, I. (2012). Review: Game theory of public goods in one-shot social dilemmas without assortment, *Journal of Theoretical Biology*, Volumen 299, Pag 9-20.

Arias, G. (2017). Economía del deporte. Estado de la cuestión y casos prácticos. *Editorial Episteme*.

Asamblea General de Derechos Humanos. (1948). Declaración Universal de los Derechos humanos.

Ayuntamiento de Valencia. (2020). Anuario de Estadístico de la Ciudad de Valencia.

Banco de España. (2021). *Boletín estadístico trimestral*, I trimestre 2021. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/analisis-economico-e-investigacion/boletin-economico/>.

Banzhaf, H. (2014). The market for local public goods. *Case Western Reserve Law Review*. Volume 64, Issue 4, p 1441-1480.

Barrientes, C. (2020). Educación. Bien público impuro que promueve el crecimiento económico inclusivo. *Investigación y Negocios vol.13 no.21*.

Benson M., Wise N. Routledge. (2017). *International Sports Volunteering*. Routledge.

Billings, C., Butterworth, M. et al. (2017). *Comunicación and Sport. Surveying the field. SAGE Publications*.

Blanco, E. (2006). *Manual de la organización institucional del deporte* (Vol. 26). Editorial Paidotribo.

Blázquez, D. (1999). *La iniciación deportiva y el deporte escolar*. Barcelona: INDE.

Bosch, J. Murillo C. (2019). La importancia económica del sector deportivo y el impacto de los eventos deportivos. *Papeles de economía española, nº 159*.

Bradford, S., Hills, L., Johnston, C. (2016). Unintended volunteers: the volunteering pathways of working class young people in community sport. *International Journal of Sport Policy and Politics, 8(2)*, 231-244.

Brooks, C. (1988). A Causal Modeling Analysis of Sociodemographics and Moderate to Vigorous Physical Activity Behavior of American Adults. *Journal Research Quarterly for Exercise and Sport, vol. 59, 4*, 328-338.

Camarero, L. (1991). Tendencias recientes y evolución de la población rural en España. *Política y Sociedad, 8*, 13-24.

Campillo-Alhama, C., González, R. (2018). Aproximación historiográfica de la actividad deportiva en España (S.XIX-XXI). Asociacionismo, institucionalización y normalización. *Materiales para la Historia del Deporte, Nº 17*.

Carrascosa, J. H., Delgado, F. J. O., Sancho, J. A. M. (2013). *La gestión participada en el deporte local*. Editorial Reus.

Castellanos, G. (2001). Análisis de demanda y análisis del deporte. Incidencia económica del deporte. *Instituto Andaluz del Deporte*, Málaga, 181-189.

Coca F. S. (1993). El hombre deportivo. Madrid. *Alianza Editorial y CSD*.

Comisión Europea (2007). Libro Blanco Sobre el Deporte. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A135010>

Comisión Europea (2009). Sport and physical activities. *Eurobarometer*. <https://sport.ec.europa.eu/news/new-eurobarometer-on-sport-and-physical-activity>

Comisión Europea (2013). Sport and physical activities. *Eurobarometer*. <https://sport.ec.europa.eu/news/new-eurobarometer-on-sport-and-physical-activity>

Comisión Europea (2017). Sport and physical activities. *Eurobarometer*. <https://sport.ec.europa.eu/news/new-eurobarometer-on-sport-and-physical-activity>

Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunitat Valenciana (2016). Informe Anual de la Distribución Comercial. <http://www.infocamarascv.org/wp-content/uploads/2017/09/IADC2016-1.pdf>

Consejo de Europa (1975). Carta Europea del Deporte. 1ª Conferencia de Ministros. <http://femp.femp.es/files/566-69-archivo/CARTA%20EUROPEA%20DEL%20DEPORTE.pdf>

Consejo de Europa (1985). Carta Europea de Autonomía Local. <https://www.boe.es/buscar/pdf/1989/BOE-A-1989-4370-consolidado.pdf>

Consejo de Europa (1992). Carta Europea del Deporte. 7ª Conferencia de Ministros.

Consejo de Europa (2001). *Tratado de Niza*. Parlamento Europeo. <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/es/in-the-past/the-parliament-and-the-treaties/treaty-of-nice>.

Consejo Internacional para la Educación Física y el Deporte, -CIEPS-, “El Manifiesto sobre el Deporte”, México, 1968.

Consejo Superior de Deportes (2009). Plan Integral para la Actividad Física y el Deporte. *Ministerio de Cultura y Deporte*.

Consejo Superior de Deportes (2014). Anuario de Estadísticas Deportivas. *Ministerio de Educación, Cultura y Deporte*.

Cornejo, M. (2014). El deporte e impacto sociocultural en la sociedad latinoamericana. *Revista Impactus*. 46-52.

Cubillas, L. V. S. (2015). El “deporte para todos”, cuestión de estado. El deporte para todos en Europa y en España (I) 1/2. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, (409), 65-91.

Cubillas, L. V. S. (2015). El “deporte para todos”, cuestión de estado. El deporte para todos en Europa y en España (II) 2/2. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, (410), 71-89.

Dávila, A. (2015). *Tres tendencias que cambiarán la industria del deporte* IX Conferencia Gestión de Empresas Deportivas.

Devís-Devís, J. (2010). Disciplinas y temas de estudio en las ciencias de la actividad física y el deporte. *Revista internacional de medicina y ciencias de la actividad física y del deporte*. Universidad Autónoma de Madrid.

Downward, P., Dawson, A. (2000). The Economics of profesional team sports. *Routledge*.

Eckard, E. W. (2001). The origin of the reserve clause: owner collusion versus “public interest”. *Journal of Sports Economics*, 2 (2), 113-130.

Eime, R., Sawyer, N et al. (2015). Integrating public health and sport management: sport participación trends 2001-2010. *Sport Management Review*, 18, 207-217.

Ely, J., Frankel, A., Kamenica, E. (2015). Suspense and surprise. *Journal of Political Economy*, 123(1), 215-260.

Escamilla-Fajardo, P., Alguacil, M. Carmen Giménez-Espert, M. (2018). Tipos de organizaciones deportivas en España. Kairós. *Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas*, 1, 32-39.

Epple, D., Romano, R. (2015). Equilibrium and efficient provision of local public goods with peer effects. *Research in Economics*, 69, 291-319.

Fernández, M. (2014). VII informe sobre la exclusión y desarrollo social en España. Fundación Foessa, *Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*.

Ferrando, M.G., Barata, N. P., Otero, F. L., Goig, R. L., Soler, A. V. (2017). *Sociología del deporte: 4*. Alianza Editorial.

Ferrer, E. (2018). Salud y deporte en femenino. La importancia de mantenerse activa desde la infancia. Barcelona: Hospital Sant Joan de Déu.

Fuentes, Q. (1993). Convergencia de la economía española con la CE: problemas principales. *Discurso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, sesión del día 1 de junio de 1993.

Fundación Deportiva Municipal Valencia. (2007-2019). Memoria de la Fundación Deportiva Municipal de Valencia, Ayuntamiento de Valencia.

Gallego, V. (2014), Tercer Sector de Acción Social y lucha contra la exclusión», en Fundación FOESSA, *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Documento de trabajo 5.11.

García, J. (2019). Deporte y Economía: Una relación peculiar, creativa y beneficiosa para ambas partes. *E. Bandrés Moliné, JF Sanz Sanza, Deporte y Economía*, 2-11.

Gauthier, D. (2013). Achieving pareto-optimality: Invisible hands, social contracts, and rational deliberation. *Rationality Markets and Morals*, 4, 191–204.

Gibson, H. J. (2003). Sport tourism: An introduction to the special issue. *Journal of sport management*, 17(3), 205-213.

Giménez, J. (2000). Fundamentos básicos de la iniciación deportiva en la escuela. *Wanceulen*.

Gómez, Z. (2003). El homo ludens de Johan Huizinga. *Retos. Nuevas tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación* 2003, nº4, pp.32-35.

Gómez S. P.J. y Buendía G. L. (2014). La crisis y los Estados de Bienestar en Europa. *VII Informe sobre Explosión y Desarrollo social en España*. Fundación fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada (FOESSA).

González, M. D., Campos, A. (2010). La intervención didáctica del docente del deporte escolar, según su formación inicial. *Revista de psicodidáctica*, 15(1), 101-120.

González-Albo, J. (2009). Organizaciones en contradicción: la responsabilidad social corporativa como paradigma organizacional del siglo XXI. *Sociedad y tecnología: ¿qué futuro nos espera?* (pp. 51-58). Asociación Madrileña de Sociología.

Gratton, C., Taylor, P. (2000). *Economics of sport and recreation*. 2nd Edition, *Spon Press*, London.

Goff, B. L., Tollison, R. D. (Eds.). (1990). *Sportometrics* (No. 11). Texas A&M University Press.

Gwartney, J., Fike, R. (2015). Public Choice, Market Failure, and Government Failure in Principles Textbooks. *Journal of Economic Education* 46(2): 207–218.

Guzmán, S. (2006). Estructura, organización y planificación nacional del deporte: el Sistema Deportivo Español. *Educación Física y deportes*, 92, 13.

Gutman, J. (2015). Public Procurement: The Achilles Heel of Good Governance.

Harper, D. (2008) "sport". Online Etymological Dictionary. Retrieved 20 April 2008.

Heinemann, K. (1998). Introducción a la economía del deporte, Paidotribo, Barcelona.

Hernández de Cos, P., Jimeno Serrano, J. F., Ramos, R. (2017). El sistema público de pensiones en España: situación actual, retos y alternativas de reforma. *Documentos ocasionales/Banco de España*, 1701.

Hinch, T., Higham, J. (2001). Sport tourism: a framework for reseach. *International Journal fo Tourism Research*, vol. 3, 45-58.

Hovemann G. Wicker P. (2009). Determinants of sport participation in the European Union, *European Journal for Sport and Society*, 6:1, 51-59.

Hoye, R., Nicholson, M. (2012). Involvement in sport and social connectedness. *International Review for the Sociology of Sport*, vol. 50, 1, 3-21.

Humphreys, B. R., Ruseski, J. E. (2006). Economic determinants of participation in physical activity and sport. *Unpublished Working Paper Series*, (06-13), 1-25.

Humphreys, B. R., Ruseski, J. E. (2007). Participation in physical activity and government spending on parks and recreation. *Contemporary economic policy*, 25(4), 538-552.

Instituto Nacional de Estadística. (2019). Contabilidad Nacional Anual de España. Revisión Estadística 2019. *Cuentas económicas integradas*.

Instituto Nacional de Estadística (2020). Encuesta de condiciones de vida.

Instituto Nacional de Estadística (2021). Encuesta de Población Activa.

Instituto Nacional de Estadística (2021). Directorio Central de Empresas.

Jiménez, L. (1996). La crisis española de 1993: el largo camino hacia la modernización. *Crisis monetarias y financieras. Lecciones para el futuro. Capítulo 5*. ESIC.

Kanemoto, Y. (2013). Second-best cost–benefit analysis in monopolistic competition models of urban agglomeration. *Journal of Urban Economics* Volume 76, July 2013, Pages 83-92.

Késenne, S. (2014). *The Economic Theory of Professional Team Sports. An analytical Treatment*-Second Edition. Edward Elgar Publishing.

Kimberly, A. (2014). *Health Promotion at the local level sports clubs: applying health promotion sports club standards in the Netherlands*. Department of Sport Sciences, tesis doctoral en ciencias del deporte, Universidad de Jyväskylä. Repositorio digital de la Universidad de Jyväskylä.

Kuzmak, B. S., Osintsev, A. (1987). Problemas socioeconómicos de la cultura física y el deporte. *La Habana: Científico técnica*.

Lamb D., Ogle A. (2016). The Motivations of Event Volunteers at Local Community Events. In: Jepson A., Clarke A. (eds) *Managing and Developing Communities, Festivals and Events*. Palgrave Macmillan, London.

Lankau, Matthias and Bicskei. (2014). The Role of Expectations in the Provision of Public Goods Under the Influence of Social Identity. *Center*

for European Governance and Economic Development Reseach. 201, March 2014.

Latiesa, M., Fernández, P. M., Prados, J. L. P. (2001). *Deporte y cambio social en el umbral del siglo XXI* (Vol. 2). Librerías deportivas Estaban Sanz.

Lera-López, F., Rapún-Gárate, M. (2007). The demand for sport: Sport consumption and participation models. *Journal of sport Management*, 21(1), 103-122.

Lera-López, F. (2019). Práctica deportiva y políticas públicas en el deporte en España. *Papeles de economía española*, número 159.

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local. *Boletín Oficial del Estado*, 80, de 3 de abril de 1985. Recuperado de <https://www.boe.es/eli/es/l/1985/04/02/7/con>

Llopis-Goig, R. (2016). Deporte, medios de comunicación y sociedad. Universidad de Valencia. RICYDE. Revista internacional de ciencias del deporte. Volumen XII, año XII, páginas: 86-89. Número 44, abril 2016.

Martí, X. P. (2012). Atletas y ciudadanos. historia social del deporte en España, 1870-2010. *Revista Española de Educación Física y Deportes: REEFD*, (397), 139.

Martínez, J. L., Solana, M. G., Rivas, E. C., Triviño, J. L. P., Frías, J. L., Vallecillo, J. G. (2018). *Deporte y derecho*. Editorial Reus.

Mas, M., Pérez, F. et al. (2013). Inversión y stock de capital en España (1964-2011): evolución y perspectivas del patrón de acumulación. *Fundación BBVA, informes*.

Medina, F. y Sánchez, R. (2005). Actividad físico-deportiva, turismo y desarrollo local en España. *PASOS Revista de turismo y patrimonio cultural*, 3(1), 97-107.

Ministerio de Cultura y Deporte (2019). Anuario de estadísticas deportivas, 2019.

Ministerio de Educación y Formación Profesional. (2017). Recursos económicos. Gasto Público en Educación. <https://www.educacionyfp.gob.es>.

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social. (2014). Plan Nacional de Acción para la Inclusión Social del Reino de España 2013-2016. *Informes, Estudios e Investigación*.

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social. (2016). Estadística de Gasto Sanitario Público. <https://www.mscbs.gob.es/estadEstudios/estadisticas/inforRecopilaciones/gastoSanitario2005/home.htm>.

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2016). Estadísticas Integradas de Protección Social en Términos SEEPROS. <https://www.mites.gob.es/estadisticas/seepros/welcome.htm>.

Montero Serra, A. (2015). *La importancia del deporte y los eventos deportivos. ¿Son realmente dinamizadores socioeconómicos?*. Bachelor's thesis, Universitat Politècnica de Catalunya.

Moreno, J. M. O. (2001). El impacto económico del deporte en Andalucía. *Deporte y cambio social en el umbral del siglo XXI* (pp. 359-376). Librerías Deportivas Esteban Sanz.

Muir, D. (2015). *Three essays in empirical industrial organization*. Tesis de doctorado en Economía Aplicada, Universidad de Pensilvania, ProQuest.

Muñiz P. M. A., Zafra G. J. L. (2009). Condición financiera, eficiencia en costes y calidad en la prestación de servicios públicos locales.

Musgrave, R. A. (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public*

Economy. McGraw Hill Kogakusha, international student edition.

Naciones Unidas. (2003). Deporte para el desarrollo y la paz. Hacia el cumplimiento de los objetivos de desarrollo del milenio. *Informe del Grupo de Trabajo Interinstitucional de Naciones Unidas sobre el Deporte para el Desarrollo y la Paz*.

Navarro, V. (2004). Estado del Bienestar en España. Tecnos, Universitat Pompeu Fabra.

Neale, W. C. (1964). The peculiar economics of professional sports. *The quarterly journal of economics*, 78, 1-14.

Nixon, L. (1993). Social Network Analysis of Sport: Emphasizing social structure in sport sociology. *Sociology of Sport Journal*, 10, 315-321.

Ospina Bozzi, S. M. (2001). Globalización y desarrollo local: hacia una perspectiva municipalista. *Revista de estudios sociales*, 21-34.

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

Pereira, E. B. (2014). Evolución del deporte para todos en España. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, (406), 9-11.

Pérez-García, F, Cucarella Tormo, V. y Hernández Lahiguera, L. (2015). *Servicios públicos, diferencias territoriales e igualdad de oportunidades*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), Fundación BBVA.

Pérez, J. G., Izquierdo, A. C. (2011). Situación profesional de los recursos humanos de la actividad física y el deporte en el municipio de Coslada. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte/International Journal of Medicine and Science of Physical Activity and Sport*, 11(43), 440-454.

Pérez, R. (2013). La generación femenina de 1950 y el cambio social (1950-2000). *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, volumen 12, 1, 225-242.

Pickering, A., Franzini, G., Sears, Z. (2015). SAE Club Growth and Development.

Planta, A. M., Rodríguez, M. P. (2011). El impacto de la crisis económica sobre la condición financiera y el endeudamiento en la administración local española. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 13, 151-174.

Primault, D. (2001). La incidencia del deporte sobre el empleo en Francia y Europa, en Otero Moreno, J.M (director), *Incidencia económica del deporte*, Instituto Andaluz del Deporte, Málaga, 133-151.

Rettschlag, S. P. Q., García, M. D. D. (1993). Economía del deporte: Un nuevo sector en la investigación social europea. *Tossal: Revista Interdepartamental de Investigación Educativa*, 2, 225-234.

Rochel, J. J. B., Arias, B. L. (2012). Los avances en la valoración económica del deporte en Europa. *Estudios de economía aplicada*, 30, 637-654.

Rodríguez, A. (2012). La imagen de España a través del deporte y su protocolo. *Emásf, Revista digital de educación física*, 15, 1-33.

Rodríguez, C. J. L., Calvo, B. L., Caba, M. M. G., Sánchez, M. J., Casado, J. E., Feito, T. E. y Molina, L. M. (2018). *Asociacionismo deportivo: diagnóstico y perspectivas*. Editorial Reus.

Rodríguez, P. (2012). La economía del deporte. *Estudios de Economía aplicada*, vol. 30, número 2, 2012, 387-417.

Rose-Ackerman, S. (1996). Altruism, nonprofits, and economy Theory. *Journal of Economik Literatue*, vol. 34, 2, 701-728.

Salazar, M. (2009). Necesidades, derechos y políticas públicas: una mirada desde la teoría económica. *Revista de Economía Institucional*, 11(20), 253-269.

Samuelson, P. (1973). *Economics*. McGraw-Hill Book Company.

Sánchez, B. (2000). La educación física orientada a la creación de hábitos saludables. Universidad de Murcia.

Sanjurjo, J. A. S. (2015). Entre la apertura y la resistencia. Juegos Olímpicos, diplomacia y franquismo en los años sesenta= Between openness and resistance. Olympic Games, diplomacy and francoism during the sixties. *Materiales para la Historia del Deporte*, 310-326.

Santos Ortega, A., Grau Muñoz, A., Muñoz Rodríguez, D. (2021). Mujer y deporte en la Comunitat Valenciana. Género, desigualdades deportivas y buenas prácticas para la igualdad. *Colección UPV, Scientia*.

Sauer, R. D. (2017). Robert D. Tollison: Father of sportometrics, friend and colleague. *Public Choice*, 171(1-2), 67-70.

Seippel O. (2006) Sport and Social Capital. *Acta Sociológica*. 49, no 2, 169-183.

Serrano, J. (1999). Prácticas y audiencias deportivas. Una exploración de la consistencia y dirección de sus relaciones. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, vol. 88, 255-288.

Serrano, F. (2007). The Demand for Sport: Sport Consumption and Participation Models. *Journal of Sport Management*, vol. 21, 1, 103-122.

Siegfried, J., Zimbalist, A. (2000). The economics of sports facilities and their communities. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, 3, 95-114.

Solanellas, F. y Camps, A. (2017). Los Juegos Olímpicos de Barcelona, 25 años después. *Apunts. Educación física y deportes*, 127, 7-26.

SpEA Sports Econ Austria. (2012). Study on the Contribution of Sport to Economic Growth and Employment in the EU. Bruselas. Dirección General de Educación y Cultura, Comisión Europea.

Tascón, M. G., López-Muñiz, G., Miguez, J. M. M., López-Meneses, E. (2020). Los agentes sociales implicados en el desarrollo de valores educativos en el deporte. *Dykinson eBook*.

Tom, B., Leonie, L. (2007). Volunteers and mega Sporting events developing: A research framework. *International Journal of Event Management Research* Volume 3, Number 1.

Tomkovick, C., Yelkur, R. (2012). Super Bowl Movie Ads Impressed Target Audiences. *Society for Marketing Advances, 50th Annual Conference*.

Tom B.; Lockston-Binney, L. et al. (2007). International perspectives on the envet volunteering experience. *Routledge*.

Valderrama H., R., Solís Espallargas, M. D. C., Trigueros Gordillo, M. G., Manjón Ruiz, J., Limón Domínguez, D. (2015). El deporte para todos como propuesta educativa para la inclusión y sustentabilidad social. *Revista Fuentes, 16, 199-222*.

Vehmas, H. (2012). Participation in Sport. *International Policy Perspectives. EJSS. European Journal for Sport and Society, 9(4), 311*.

Velásquez, R. (2011). Factores sociales que influyen en la formación deportiva de adolescentes. *Lúdica Pedagógica, vol. 2, 16, 39-48*.

Villar, M. C. (2005). La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959–1973). *Investigaciones de historia económica, 1(3), 11-40*.

Webber, D. and Mearman, A. (2009) Student participation in sporting activities, *Applied Economics, 41, 1183–90*.

Wenner D. (2015). Sport and Media. En Giulianotti, R. *Routledge Handbook of the Sociology of Sport. London: Routledge*.

Wicker, P., Breuer, C., Pawlowski, T. (2009). Promoting sport for all to age-specific target groups: the impact of sport infrastructure. *European sport management quarterly*, 9(2), 103-118.

Anexo A. Tablas del contraste de hipótesis de la regresión lineal múltiple para el modelo de demanda deportiva

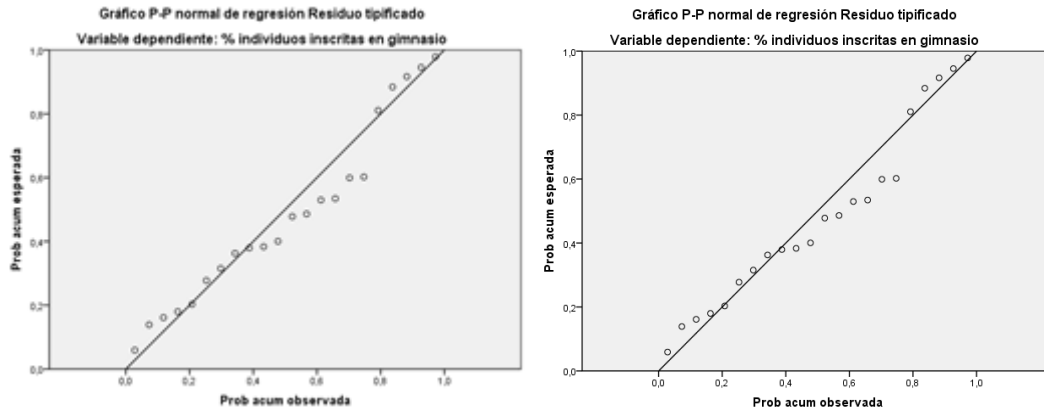
Tabla 1 Anexo Resumen de las pruebas de hipótesis del modelo de regresión.

Resumen de prueba de hipótesis				
	Hipótesis nula	Test	Sig.	Decisión
1	La distribución de Año es normal con la media 2,006.50 y la desviación típica 6.49.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	1,000	Retener la hipótesis nula.
2	La distribución de Remuneración anual per cápita es normal con la media 27,515.08 y la desviación típica 4,329.00.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,187	Retener la hipótesis nula.
3	La distribución de Horas anuales trabajadas per cápita es normal con la media 1,678.43 y la desviación típica 25.64.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,966	Retener la hipótesis nula.
4	La distribución de % individuos inscritas en gimnasio es normal con la media 9.25 y la desviación típica 1.70.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,970	Retener la hipótesis nula.
5	La distribución de % individuos que practican running es normal con la media 8.05 y la desviación típica 1.75.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,730	Retener la hipótesis nula.
6	La distribución de Evolución de la audiencia de diarios deportivos (%) es normal con la media 10.33 y la desviación típica 1.05.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,925	Retener la hipótesis nula.
7	La distribución de Inversiones reales de las AAPP Miles de euros es normal con la media 466,813.41 y la desviación típica 442,448.11.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,400	Retener la hipótesis nula.
8	La distribución de Licencias federativas es normal con la media 3,123,589.27 y la desviación típica 424,071.59.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,401	Retener la hipótesis nula.
9	La distribución de RemuneraciónAsalTotal es normal con la media 433,912,227,272.73 y la desviación típica 109,753,057,603.54.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,276	Retener la hipótesis nula.
10	La distribución de HorasTotal es normal con la media 26,060,364,386.36 y la desviación típica 3,224,871,433.59.	Prueba Kolmogorov-Smirnov de una muestra	,910	Retener la hipótesis nula.

Se muestran las significancias asintóticas. El nivel de significancia es .05.

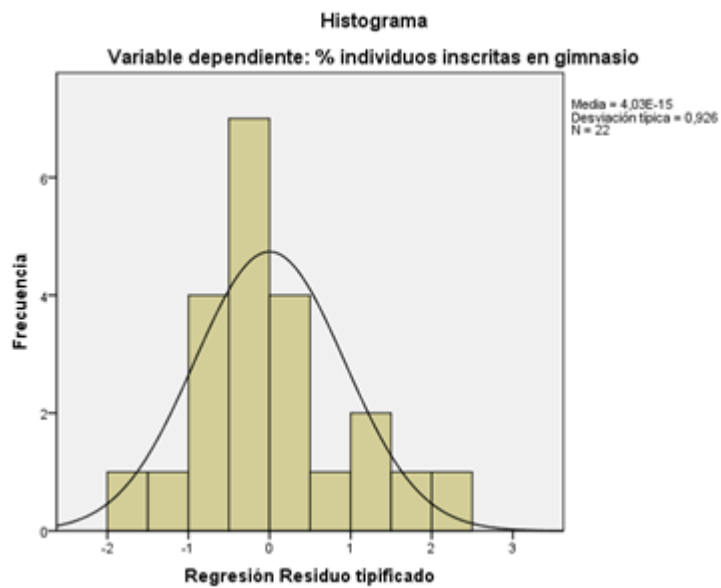
Fuente: Elaboración propia.

Conjunto de gráficos 1 Anexo. Gráfico para el test de normalidad: gráfico P-P y gráfico de dispersión de los residuos tipificados e inscripciones en gimnasios.



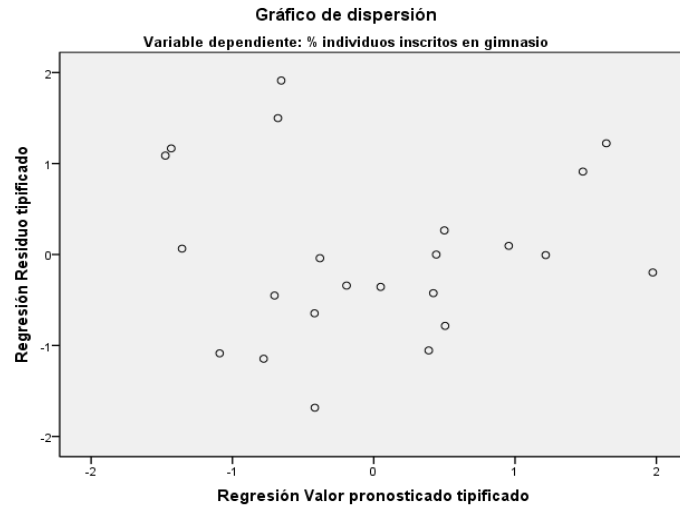
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2 Anexo Histograma de los residuos tipificados



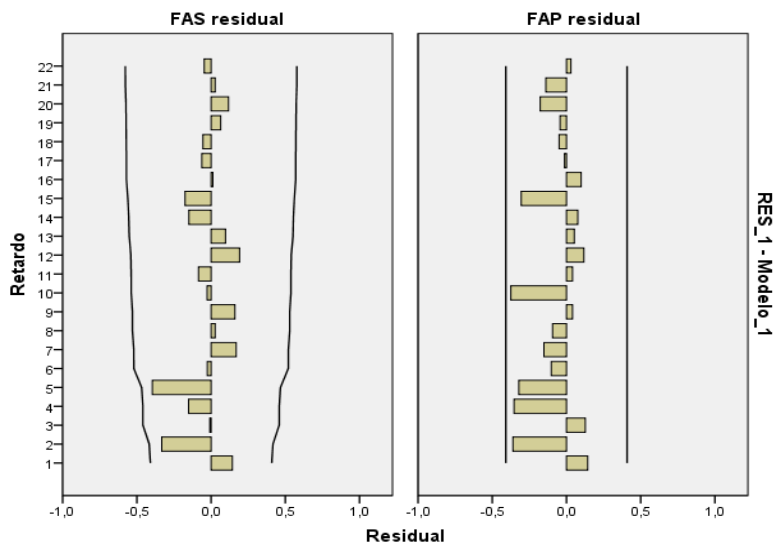
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3 Anexo. Gráfico de dispersión entre valor pronosticado tipificado de las inscripciones a gimnasios y el residuo tipificado.



Fuente: Elaboración propia.

Conjunto de gráficos 4 Anexo. Correlogramas del test de autocorrelación de los residuos.



Fuente: Elaboración propia.

