

Resumen

En este artículo se aborda la problemática de la medición de la trascendencia económica del deporte desde dos puntos de vista relacionados, pero distintos en cuanto a su concepción y abordaje metodológico: la medida del peso del deporte considerado como sector económico y, en segundo lugar, la cuantificación del impacto económico de los eventos deportivos. En ambos casos se detalla su marco conceptual, la evidencia empírica y los principales problemas metodológicos. El artículo finaliza enumerando las principales recomendaciones a la hora de un estudio de cualquiera de los dos tipos.

Palabras clave: deporte, peso económico deporte, industria del deporte, impacto eventos deportivos.

Abstract

In this article, the issue of measuring the economic importance of sport is addressed from two points of view, which are related but different in terms of conception and methodological approach: first, weighting of sport considered as economic sector; secondly, quantification of the economic impact of sporting events. The conceptual framework, empirical evidence, and main methodological problems are detailed in both cases. Finally, the closing section includes key recommendations for future studies adopting either approach.

Key words: sport, economic weight of sport, sports industry, impact of sporting events.

JEL classification: C67, C82, Z20, Z21.

LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL SECTOR DEPORTIVO Y EL IMPACTO ECONÓMICO DE LOS EVENTOS DEPORTIVOS

Júlia BOSCH

Carles MURILLO

Josep Maria RAYA

Universidad Pompeu Fabra

I. INTRODUCCIÓN

EL deporte constituye un sector de actividad cuya importancia puede considerarse desde diferentes puntos de vista. Una de estas perspectivas es, sin lugar a dudas, la económica. El deporte, además, cumple con otras importantes funciones como, por ejemplo, las de tipo social, cultural y relacional. La práctica deportiva contribuye, asimismo, al mantenimiento y mejora de la salud de la población y, por otro lado, sirve como base para el entretenimiento y la dedicación de parte del tiempo libre. Todo ello, configura un mapa que genera el interés de buena parte de los individuos y, a su vez, de cada vez más empresas y entidades deportivas.

En este artículo se aborda la problemática de la medición de la trascendencia económica del deporte desde dos puntos de vista relacionados, pero distintos en cuanto a su concepción y abordaje metodológico: la medida del peso del deporte considerado como sector económico y, en segundo lugar, la cuantificación del impacto económico de los eventos deportivos. Cada una de estas parcelas ocupa un apartado diferente en este artículo, que viene precedido de una revisión de las definiciones habituales

de deporte, y algunas precisiones terminológicas, que ayudarán a la lectura e interpretación de los resultados de una selección de evidencias empíricas recientes al respecto de los dos ámbitos anteriormente enunciados. El artículo concluye con algunas recomendaciones de orden práctico de cara a futuros trabajos de medida del peso económico del sector deportivo, y de la medición de las consecuencias económicas de un evento deportivo.

II. LA CONCEPCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL DEPORTE

Actividad física, ejercicio físico y deporte constituyen aspectos relacionados, pero diferentes, que suelen organizarse y gestionarse de acuerdo a un sistema deportivo en el que interactúan agentes económicos de naturaleza tanto pública como privada. La Organización Mundial de la Salud (1) considera como actividad física «cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía», mientras que el ejercicio físico «es una variedad de actividad física planificada, estructurada, repetitiva y realizada con un objetivo relacionado con la mejora o el mantenimiento de uno, o más, componen-

tes de la aptitud física». En este sentido, la actividad física abarca el ejercicio, de la misma forma que también incluiría otras actividades que suponen movimiento corporal, independientemente de que estos se lleven a cabo en la participación en juegos, en el lugar de trabajo, usando modos de transporte activos, haciendo tareas domésticas, productivas o recreativas.

El reconocimiento explícito del deporte a escala europea no se produce hasta el año 1992, en la denominada Carta Europea del Deporte (2). El artículo 2 de la Carta Europea del Deporte incluye una referencia mediante la que se entiende que «el deporte se refiere a todo tipo de actividades físicas que, mediante una participación organizada, o de otro tipo, tengan por finalidad la expresión o la mejora de la condición física y psíquica, el desarrollo de las relaciones sociales o la obtención de resultados en competición a todos los niveles». Se trata, por tanto, de una concepción amplia del término «deporte» de tal forma que dicho término incluye tanto la competición en cualquiera de las diferentes disciplinas como el simple hecho de llevar a cabo algún tipo de actividad o ejercicio físico, es decir la actividad mínimamente organizada y planificada persiguiendo algún objetivo determinado. Destaca en esta definición del deporte la referencia a alguna de las finalidades que persiguen las personas que lo practican: mantenimiento o mejora de la salud, rendimiento deportivo o, incluso, la relación social, aproximando de esta forma el deporte a la idea de un bien relacional. Esta valoración del deporte sigue vigente al cabo de los años como pone de manifiesto, por ejemplo, el

marco plurianual 2014-2020 y el despliegue de acciones y convocatorias en materia de deporte (Fernández, 2017).

La función social, cultural, educativa y económica del deporte aparece por primera vez, en Europa, recogida explícitamente y de forma diferenciada en la Declaración de Niza del Consejo de Europa de diciembre del año 2000. El deporte se configura, según la acepción recogida en dicha declaración, como un medio dotado de capacidad adaptativa suficiente para facilitar la posibilidad de que los individuos se relacionen e integren en el entorno habitual, a la vez que puedan compartir y transmitir valores. En el anexo de dicha declaración aparecen señalados de forma explícita el deporte para todos y el deporte aficionado, el mundo federativo y sus entidades deportivas básicas (clubs, asociaciones y federaciones deportivas), la dimensión económica del deporte (probablemente empujado por el fenómeno de los traspasos de deportistas en el fútbol profesional) así como también las políticas públicas en materia deportiva.

Unos años más tarde, en 2007, la Comisión Europea hace público el resultado de los trabajos sobre materia deportiva en forma del *Libro Blanco sobre el Deporte en Europa*. Este documento resulta crucial para comprender la posición europea en relación con el significado del deporte en la sociedad actual (la función social y educativa del deporte y la importancia del deporte en la vida de los ciudadanos europeos, independientemente de su condición social, edad, género y estado de salud), la forma en cómo el deporte se regula y organiza (tanto desde el punto

de vista de la vida de las entidades privadas sin ánimo de lucro como de las sociedades mercantiles y los organismos públicos) y, finalmente, la necesidad de dimensionar, económicamente hablando, el fenómeno deportivo (reconociendo, en definitiva, el lugar que debe ocupar la economía del deporte).

Al deporte se le reconocen ciertas especificidades que lo hacen singular en cuanto a su tratamiento. El deporte en sí es específico, según el citado *Libro Blanco*, en la medida que les son aplicables determinadas reglas que no son generalizables en otros contextos. Esta afirmación se refiere, fundamentalmente, a la normativa aplicable en el deporte de competición (en el que, por ejemplo, existen reglas distintas según se trate de competiciones para hombres o para mujeres) y, en segundo lugar, en la medida en la que se deben establecer mecanismos que preserven la incertidumbre en el resultado de una competición y traten de que esta sea equilibrada (en el sentido de la probabilidad de éxito de los distintos competidores participantes). La segunda especificidad se refiere a las estructuras organizativas y, más concretamente, a la estructura piramidal existente en la mayoría de las competiciones y los mecanismos de solidaridad entre los distintos niveles en el deporte de competición. Reconocida la especificidad, se señala que esta no debe interpretarse de manera que se justifique una excepción general a la aplicación del derecho comunitario.

El *Libro Blanco sobre el Deporte en Europa* va más allá de todo ello y señala la importancia del deporte en la mejora de la salud (y, por tanto, deja abierta la posibilidad de que las políti-

cas de salud tengan en cuenta la práctica deportiva como mecanismo para tratar determinados problemas de salud de la población), en la educación y la formación, en los procesos de mejora de la inclusión social de colectivos desfavorecidos, la lucha por la integración social y la igualdad de oportunidades, así como contra el racismo, la violencia y el dopaje. La dimensión social del deporte tiene un alcance territorial que sobrepasa las fronteras de los Estados miembros de la Unión Europea. En efecto, el *Libro Blanco* deja claramente de manifiesto el papel que el deporte puede jugar en la relación de los países comunitarios con el resto del mundo y, en especial, en aras de lograr un desarrollo sostenible en el mundo.

La Comisión Europea publica un año más tarde, en 2011, una interesante comunicación bajo el título *Developing the European Dimension in Sport*. El documento recoge los resultados de una amplia consulta a los Estados miembros y las entidades deportivas privadas (sin ánimo de lucro). Las principales conclusiones del citado documento refuerzan los principales aspectos reconocidos en el *Libro Blanco*, a la vez que menciona como elemento novedoso la preocupación por la igualdad de género en el deporte, así como la necesidad de que este llegue también de manera natural a las personas con algún tipo de discapacidad o minusvalía.

El *Libro Blanco sobre el Deporte en Europa*, desde el punto de vista organizativo, alerta de la importancia del deporte en el mercado interno y de la necesidad de preservar la libre competencia entre los distintos agentes que operan en el sistema depor-

tivo, la libre circulación de personas y capitales y, en otro orden de cosas, la necesaria protección de los menores, de trabajar para erradicar la corrupción y el amañado de resultados deportivos. Otro capítulo importante es el dedicado a los medios de comunicación y, especialmente, al mercado de los derechos televisivos en las retransmisiones deportivas.

La dimensión económica del deporte queda reconocida en el *Libro Blanco sobre el Deporte en Europa* desde dos puntos de vista complementarios. Se reconoce al deporte como sector económico en auge con capacidad para contribuir al desarrollo local y regional, al crecimiento económico y la creación de empleo. Destaca también la interrelación con otros sectores como el de la educación y la salud, ya mencionados con anterioridad, y el turismo. Por otra parte, se reconoce el déficit de información estadística homogénea sobre la medida de la importancia económica del deporte. La comunicación de la Comisión Europea de 2011 alinea esta afirmación con los objetivos de la *Estrategia Europa 2020* en lo concerniente a la mejora de la empleabilidad y la movilidad de personas.

La concepción del deporte entendido como sector de actividad económica recibe el espaldarazo definitivo con la denominada «definición del deporte de Vilnius (3)», como reconocimiento a la capital lituana en donde se reunió el grupo de trabajo que, además, impulsó la confección de las cuentas satélites del deporte. La aplicación de los principios básicos de las cuentas nacionales significa el reconocimiento del sector deportivo y, en consecuencia, la necesidad de contemplar como

objetivo estadístico la producción y recopilación homogénea de datos para los países de la Unión Europea. Desde el punto de vista estadístico, se contempla una definición restrictiva, y otra más amplia, según se tengan en cuenta, además de las actividades que son *inputs* para el deporte, o sea los productos característicos, aquellas otras que requieren el deporte como *input* para producir otros bienes y servicios, es decir los productos conexos. En la misma declaración de Vilnius se reconoce, también, una manera de definir el deporte utilizando una aproximación estadística, es decir, identificando el código 931 de la CNAE-2009 de las actividades deportivas.

Como se pone de relieve en las referencias citadas anteriormente, el mayor énfasis de las distintas concepciones del deporte se concentra en la práctica deportiva, es decir el denominado deporte activo. De forma más tímida encontramos referencias al deporte espectáculo y al conjunto de mecanismos que hace posible que los espectadores se interesen, acudan, sigan a través de los medios, interactúen y, en definitiva, disfruten con la celebración de un evento o competición deportiva. Los elementos que caracterizan esta actividad experiencial y relacional hacen del producto deportivo una realidad única, singular e irreplicable. El deporte genera, tanto para los que lo practican como para aquellos que lo siguen como espectadores, relaciones personales (con otros practicantes y seguidores) que configuran un tipo especial de bien relacional, entendido como una dimensión más del capital social individual (Gui, 2000; Gui y Sugden, 2005; Pena, Sánchez Santos y Membiela,

2013; Zamagni, 2004). Desde el punto de vista experiencial (Pine y Gilmore, 1998), en tanto que los individuos viven de manera más emocional y sensitiva el disfrute del producto o servicio, se generan nuevas expectativas que hacer desear la repetición del fenómeno en cuestión. En definitiva, es cada vez mayor el número de personas que se interesa por el fenómeno deportivo haciendo que la calificación clásica de deportista pasivo (atribuida al espectador) deba revisarse. La trascendencia económica de la participación en un evento deportivo (como practicante y/o como espectador) parece fuera de toda duda y, en consecuencia, será un elemento importante en la consideración económica del deporte como sector y también en la medida del legado de los eventos deportivos.

III. LA MEDICIÓN DEL PESO DEL DEPORTE COMO SECTOR ECONÓMICO

1. Diferencias entre peso económico e impacto económico

Cualquier medida de la repercusión del sector del deporte en una economía ha de partir, previamente, de definir si lo que se quiere medir es su peso económico o bien el impacto económico, puesto que son cosas que, aunque parecidas, presentan sus diferencias. El peso del deporte entendido como un sector económico, siguiendo la definición de Vilnius, se puede explicar como el valor económico del volumen de actividades que, de manera directa o indirecta, están ligadas a las actividades deportivas. Así, los estudios de peso económico se centran en la estimación de los principa-

les agregados económicos del sector (producción, valor añadido, consumos intermedios, ocupación) desde la perspectiva de la oferta, o de los gastos en deporte de familias, empresas e instituciones desde la perspectiva de la demanda.

El impacto económico del deporte es un concepto más amplio y tiene que ver con los efectos de expansión que este sector promueve dentro del tejido económico global (Bosch, García y Murillo, 2018). Por consiguiente, es evidente que para valorar el impacto se necesita un modelo económico en el cual el comportamiento del sector y sus vínculos con el resto de sectores estén adecuadamente representados. El impacto económico se utiliza generalmente en el caso de la valoración de eventos deportivos de cierta relevancia y de amplio alcance territorial. Los resultados suelen también expresarse en términos de los mismos agregados económicos que en el caso de la medida del peso económico del sector.

2. Marco conceptual y metodológico

Para medir el peso económico del deporte, es decir, para la estimación de sus agregados económicos, existen dos enfoques. El primero consiste en, a partir de la identificación de los productores y agentes económicos asociados al sector del deporte, valorar sus cuentas de producción individuales para, posteriormente, agregarlas para obtener el total del sector (de abajo arriba). El segundo enfoque es a través de la elaboración de una cuenta satélite que posibilite el encaje de los datos macroeconómicos del sector del deporte con la infor-

mación de las cuentas económicas generales (de arriba abajo).

Metodológicamente hablando, en el primer enfoque y desde la perspectiva de la oferta, la primera tarea consiste en la delimitación y clasificación de las actividades asociadas a este sector, y en la identificación de los productores característicos y conexos del mismo, teniendo en cuenta las definiciones de Vilnius de deporte como sector económico.

En la clasificación de los productores deportivos la primera distinción que se ha de plantear es la que corresponde al sector privado y al sector público. En el caso de los productores privados, se tiene que distinguir entre los que participan en el mercado con el objetivo de lograr beneficios y las instituciones privadas sin finalidad de lucro (IPSFL). Entre los primeros, a su vez, hay que diferenciar entre las personas jurídicas (sociedades), las personas físicas, y situaciones diversas que se pueden dar, como los medios de comunicación vinculados al mundo del deporte, o las enseñanzas del deporte en escuelas privadas, o las universidades privadas que ofrecen estudios o servicios deportivos. En relación al segundo bloque, las IPSFL incluyen las federaciones deportivas y los clubs deportivos.

Con respecto a los productores públicos, puede existir una variedad de instituciones que proveen bienes y servicios deportivos a los ciudadanos: las instituciones y organismos del gobierno del estado, las administraciones regionales y locales, y la educación deportiva no universitaria y las universidades. Cabe señalar que una parte de los medios de comunicación que

CUADRO N.º 1

CUADRO DE INGRESOS Y GASTOS

| | SALARIOS (a) | EXCEDENTE (b) | VALOR AÑADIDO (a)+(b) | CONSUMOS INTERMEDIOS (c) | INGRESO (a)+(b)+(c) |
|----------------|-----------------|------------------|--------------------------|--------------------------------|------------------------|
| Sector privado | ... | ... | ... | ... | ... |
| Productor 1 | ... | ... | ... | ... | ... |
| Productor 2 | ... | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Suma privado | ... | ... | ... | ... | ... |
| Sector público | ... | ... | ... | ... | ... |
| Productor 3 | ... | ... | ... | ... | ... |
| Productor 4 | ... | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Suma público | ... | ... | ... | ... | ... |
| Total | ... | ... | ... | ... | ... |

operan en los mercados audiovisuales de radio y televisión pueden ser productores públicos.

La selección de actividades es la primera fase de la metodología para estimar las cuentas de producción de las actividades deportivas. Las otras cuatro fases serían: la estimación de la producción, la estimación del valor añadido bruto (VAB), la estimación de los impuestos y, finalmente, la estimación del producto interior bruto (PIB). A partir de las cuentas de resultados (estado de ingresos y gastos) de cada uno de los productores, se pueden obtener los datos correspondientes a los conceptos contables del cuadro n.º 1 (Secretaría General de l'Esport, 2010: 3).

La disponibilidad de estos datos puede ser directa (censal) o el resultado de una estimación, en los casos en que sea necesario utilizar una muestra para aproximar un censo no observable directamente. La columna «Ingreso» describe la producción total de un productor desde la perspectiva microeconómica y se deriva de la suma de las par-

tidas de gasto (a), (b) y (c) bajo el criterio contable habitual que el excedente de explotación es la partida de ajuste entre ingresos y gastos. La partida «Ingreso» es, por tanto, la valoración económica de la producción total de los productores deportivos, mientras que la columna «Valor añadido» indica su aportación neta a la producción. La cifra total permitirá medir el peso del sector del deporte, en términos relativos, sobre el VAB del conjunto de la economía. Para llevar a cabo la valoración del VAB de los diferentes productores deportivos se pueden utilizar las definiciones y conceptos de los agregados económicos que se utilizan en la contabilidad nacional. La valoración económica de la producción y el VAB de todos los productores deportivos se basa en este marco metodológico general, aunque cada uno de ellos puede presentar ciertas particularidades metodológicas, como las bases de datos disponibles, las dificultades prácticas que pueden surgir para acceder a la información, y los procedimientos de estimación y aproximación contable.

Otra dimensión de la incidencia del deporte en la economía es su contribución a la ocupación. Desde una disponibilidad ideal de acceso a datos, es posible medir el número de puestos de trabajo generados por los productores deportivos, tanto de los privados como de los públicos. Una peculiaridad importante del sector del deporte es su capacidad de atracción de voluntariado para desarrollar tareas de soporte y promoción, puestos de trabajo que hay que entender como no remunerados a precios de mercado.

La estimación desde la perspectiva de la demanda comporta medir el gasto final en deporte de los agentes económicos (el consumo de las familias, las empresas, las IPSFL y las administraciones públicas), la formación bruta de capital y las exportaciones. Esta perspectiva presenta una mayor dificultad para poder aislar la parte correspondiente al sector del deporte en las diferentes macromagnitudes, siendo necesaria la disponibilidad de una encuesta específica a las familias sobre los hábitos y con-

sumos de deporte, o estadísticas de comercio exterior de bienes y la balanza de pagos para los servicios. De todos modos, sin restar importancia a la perspectiva de la demanda, la medida de la aportación neta del deporte como sector económico se ha de basar en el valor que este añade en el proceso productivo, es decir, analizando su oferta productiva.

Si, por el contrario, se utiliza el enfoque de las cuentas satélite, la aproximación metodológica es diferente en la medida que tiene en cuenta el encaje del sector analizado, el deporte en el caso que nos ocupa, con el resto de los sectores contemplados en las cuentas nacionales. Es importante tener en cuenta que un sistema de cuenta satélite se establece concretamente para sectores que no se corresponden a una actividad económica específica definida estadísticamente. Es decir, una cuenta satélite es un marco robusto desde el punto de vista estadístico para medir la importancia económica de un sector como el deporte dentro de la economía nacional. Una cuenta satélite del deporte identifica todas las actividades relacionadas con el mismo en las cuentas nacionales y las coloca en una cuenta aparte (el satélite), pero manteniendo la estructura y las sumas agregadas del conjunto de las cuentas nacionales. Sin una cuenta satélite, actividades económicas relacionadas con el deporte están escondidas en categorías más amplias de las cuentas nacionales como, por ejemplo, la ropa deportiva dentro de la ropa en general.

Las cuentas satélite se basan, generalmente, en dos elementos contables distintos pero complementarios: las tablas de origen y

destino y las tablas *input-output*. Las primeras son más fáciles de desarrollar, pero solamente las tablas *input-output* permiten la estimación de los efectos indirectos e inducidos, puesto que son más avanzadas al derivarse de las tablas de origen y destino, que se pueden combinar para crear tablas *input-output* simétricas. Así, nos centraremos aquí en los pasos a seguir para conseguir una cuenta satélite del deporte a partir de una tabla *input-output*.

Para identificar claramente el deporte en la economía, la tabla *input-output* se tiene que ampliar. Cada sector que contenga actividades deportivas se divide en dos partes: la parte no deportiva se queda igual y la deportiva se coloca en su propia fila y columna, cuyos valores se sustraen de los originales manteniéndose, así, los totales invariables.

El paso previo consiste en encontrar o calcular los valores relacionados con el deporte para las principales macromagnitudes: empleo, valor añadido, producción, consumos intermedios, consumo final, importaciones y exportaciones. Encontrar estos datos es la parte más complicada de la elaboración de una cuenta satélite del deporte, y habrá que proceder, como en el enfoque anterior, a partir de información censal, información indirecta, datos estimados y/o datos elaborados *ad hoc*.

3. Evidencia empírica

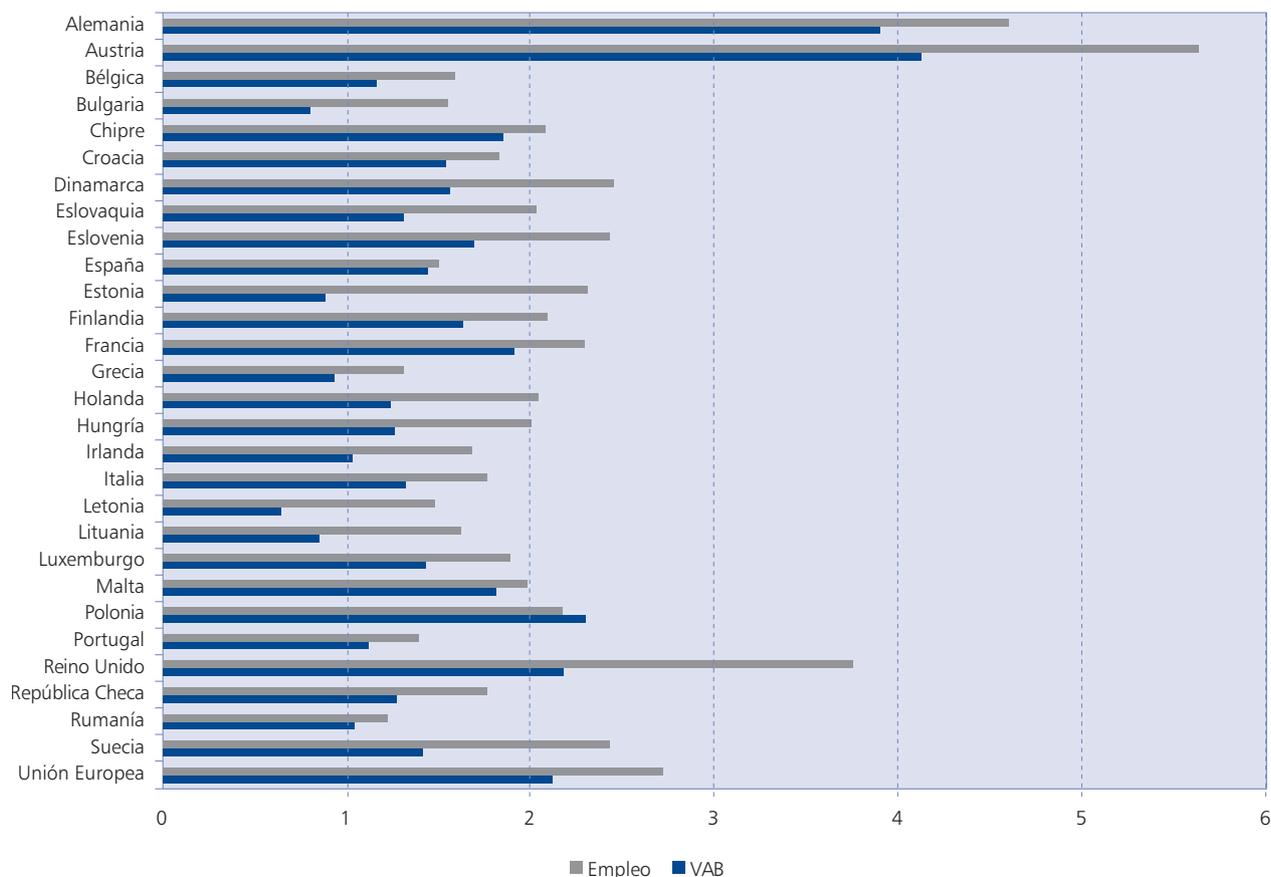
A continuación, ilustraremos los enfoques metodológicos anteriores con una selección de algunos de los resultados más recientes y que resultan relevantes para el conocimiento del sector deportivo desde el punto de vista

económico (4). Entre dichos trabajos destacamos los referidos a Andalucía (Analistas Económicos de Andalucía, 2015) y los estudios referidos a Cataluña (Bosch, García y Murillo, 2015a) y a la provincia de Barcelona (Bosch, García y Murillo, 2017).

El estudio para Andalucía se estructura en tres partes bien diferenciadas: análisis de la oferta de bienes y servicios deportivos, análisis de la demanda, con el objetivo de calcular el gasto privado en deporte, y el análisis de los impactos del gasto en deporte sobre el conjunto de la economía regional. Desde la perspectiva de la oferta, en 2014 el peso del VAB deportivo sobre el total en Andalucía fue de un 1,12 por 100 y los ocupados del sector suponían un 1,71 por 100 del total. Desde la perspectiva de la demanda (gasto privado) el peso sobre el PIB se eleva a un 3,1 por 100, mientras que respecto a los impactos la aportación del gasto privado en deporte a la economía andaluza se concreta en un 3,5 por 100 de la producción regional y un 1,9 por 100 de la ocupación. Este estudio es un buen ejemplo de cómo las diferentes perspectivas pueden dar resultados diferentes, dado que, como los mismos autores apuntan, cada una mide realidades económicas diferentes y se aplican metodologías diferentes.

Los estudios para Cataluña y Barcelona se abordan desde la perspectiva de la oferta, y son actualizaciones de dos estudios anteriores (Secretaria General de l'Esport, 2010; Bosch *et al.*, 2009). El peso del VAB del sector deportivo sobre el VAB catalán fue de un 1,2 por 100 en 2013, y el de la ocupación se situó en un 2,5 por 100, mientras que los datos para la provincia de

GRÁFICO 1
IMPORTANCIA DEL DEPORTE EN LA ECONOMÍA, 2012
 (Porcentaje)



Fuente: SpEA y Sheffield Hallam University (2018).

Barcelona para el mismo año son de un 1,3 por 100 para el VAB y de un 2,2 por 100 para la ocupación.

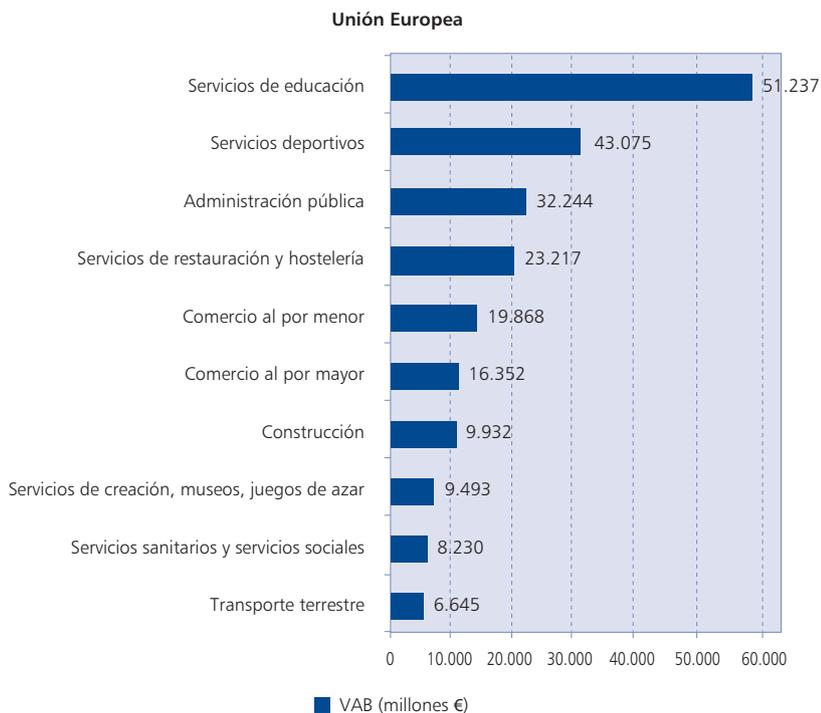
En todo caso, la manera óptima de valorar el peso de un sector como el deportivo es a través de la elaboración de una cuenta satélite (segundo enfoque), que incorpore toda la información contable necesaria. Hay ejemplos de cuentas satélite del deporte elaboradas en diferentes países europeos como Reino Unido (Semens, Brookfield y Bridgewater, 2015) o Países Bajos (Statistics Netherlands,

2012), entre otros, así como para el conjunto de la Unión Europea (UE) en los estudios de SpEA (2012 y 2018). Estos últimos estudios, impulsados por la Comisión Europea y que han llenado un hueco en la valoración del deporte como sector económico, lo cuantifican en todos los países de la UE, garantizando que la metodología que se aplica es la misma para todos. En ellos se utiliza una adaptación específica de la contabilidad nacional de los países miembros, así como datos de comercio intracomunitario, para hacer una tabla *input-*

output multirregional del sector del deporte basada en las 27 tablas *input-output* del deporte de cada país. Este hecho significa que los resultados son consistentes con las contabilidades nacionales, por un lado, y con el comercio intracomunitario, por el otro.

En el gráfico 1 se pueden observar los datos de peso del deporte en el VAB y en el empleo en los países de la UE correspondientes al año 2012 (SpEA y Sheffield Hallam University, 2018).

GRÁFICO 2
VAB DEPORTIVO POR SECTORES (DEFINICIÓN AMPLIA)



Fuente: Elaboración propia basado en SpEA y Sheffield Hallam University (2018).

Alemania y Austria son los países europeos en los que el deporte tiene más importancia en su economía, con pesos sobre el PIB cercanos al 4 por 100 y del 4,6 por 100 y del 5,6 por 100, respectivamente, sobre el empleo. Por el contrario, los Estados bálticos junto con Bulgaria son donde menor es el peso del deporte, puesto que su participación en el PIB no llega al 1 por 100. Los datos correspondientes a España son de 1,44 por 100 en el caso del PIB y de un 1,5 por 100 en el caso del empleo, cifras por debajo de la media de la UE, que se sitúan en un 2,12 por 100 para el PIB y en un 2,72 por 100 para el empleo. De todos modos, hay que destacar que la relevancia del deporte dentro de la economía española ha aumentado

desde el 2005, año de referencia del anterior estudio, cuando el peso del deporte en el PIB se situaba en un 0,9 por 100 y en el empleo en un 1,33 por 100. En ese año la media europea fue de un 1,13 por 100 para el PIB y un 2,12 por 100 para el empleo.

Es importante destacar la distribución del conjunto del VAB del deporte entre los diferentes sectores que lo componen. Para el conjunto de los países de la UE y también para España (gráficos 2 y 3), los servicios educativos son el subsector deportivo más importante, con un peso de alrededor de un 0,4 por 100 del PIB total en ambos casos. En la UE el segundo subsector en importancia es del servicios deportivos, mientras que en España este se

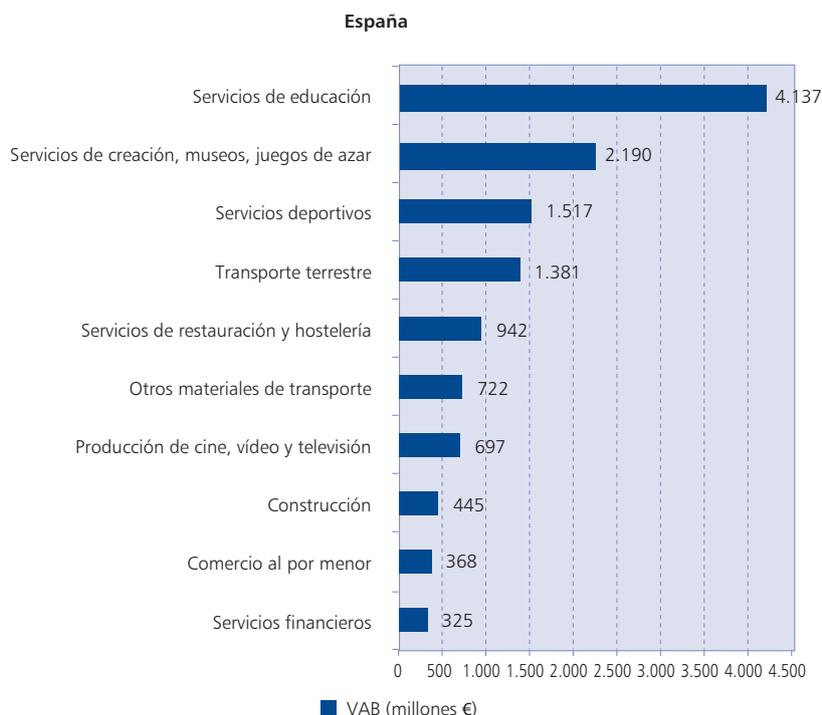
sitúa en tercer lugar después de los servicios de creación, museos y juegos de azar y apuestas (SpEA y Sheffield Hallam University, 2018).

4. Problemas metodológicos

Una vez definido el marco conceptual para elaborar un estudio de peso económico del deporte, tanto a partir del análisis de sus productores como de una cuenta satélite, es habitual tener que resolver muchas dificultades para poder hacer operativos los cálculos. A manera de ejemplos no exhaustivos: ausencia de datos o datos incompletos; sectores productivos donde es difícil, si no imposible, discernir qué parte de la actividad corresponde a bienes y servicios deportivos; imposibilidad de disponer de datos censales y necesidad de diseñar encuestas; dificultad para delimitar el marco territorial de algunas actividades productoras de bienes y servicios (importaciones y exportaciones), etcétera.

Este tipo de problemas no son, en ningún caso, exclusivos del sector del deporte, sino que son comunes cuando se trata de evaluar la actividad económica de cualquier sector que comparta con el del deporte la característica de ser un multisector no incluido en las categorías de la contabilidad nacional. La tarea del investigador, en estos casos, consiste en reducir al máximo las discrepancias entre los requerimientos del marco conceptual y las limitaciones inevitables de la información disponible. Como sistemática de trabajo, es necesario hacer explícitas las dificultades que se encuentran y plantear soluciones para tratar de establecer cuantitativamente los márgenes de error o, en su defecto, cuali-

GRÁFICO 3
VAB DEPORTIVO POR SECTORES (DEFINICIÓN AMPLIA)



Fuente: Elaboración propia basado en SpEA y Sheffield Hallam University (2018).

tativamente las limitaciones que envuelven a los resultados.

IV. LA MEDICIÓN DEL IMPACTO DE LOS EVENTOS DEPORTIVOS

1. Tipología de acontecimientos deportivos

La medición del impacto de un evento deportivo en un territorio requiere un conocimiento previo de las características del evento y del contexto en el cual se va a celebrar. Las condiciones que rodean el acontecimiento van a contribuir a que la influencia económica y social sobre la zona donde se desarrolla sea menor o mayor. Asimismo, cada acontecimiento

deportivo presenta particularidades que es necesario conocer y tener en cuenta en un análisis de impacto. Los eventos se pueden clasificar según su: frecuencia (regulares, irregulares, únicos) (Gratton, Dobson y Shibli, 2000; Wilson, 2006); ámbito geográfico (internacional, nacional, local); interés mediático (alto o bajo); y generación de actividad (limitada o significativa). Por tanto, el impacto que tendrá el evento deportivo y el tipo de técnica de análisis a realizar para medirlo depende del tipo de evento y su entorno.

2. Marco conceptual y metodológico

Los principales métodos que se han venido utilizando para

medir el impacto de los eventos deportivos son: los modelos de equilibrio general, el método *input-output* y el análisis coste-beneficio (Barajas, Salgado y Sánchez, 2012).

En cuanto a la aproximación basada en el equilibrio general, se trata de un modelo basado en la utilización de un conjunto de ecuaciones relativas a la producción, el consumo y el comercio exterior, privado y público. En este método, se manejan cuatro tipos de ecuaciones (Blake, *et al.*, 2001): las ecuaciones de producción; las ecuaciones de demanda; las ecuaciones de igualdad entre renta y gasto; y las ecuaciones de oferta-demanda, que aseguren el equilibrio del mercado. Este tipo de modelos se consideran adecuados para grandes eventos a nivel nacional e internacional, eventos de alto interés mediático y elevada generación de actividad.

En relación a las tablas *input-output* recogen los flujos de transacciones intersectoriales o intermedias en una determinada región o país en un año concreto, así como los diferentes vectores de la demanda final y los *inputs* primarios. Con esta información estadística es posible desarrollar un modelo *input-output* de la economía en el cual las variaciones en el nivel global de actividad económica de los sectores productivos están explicadas por las variaciones que se producen en las demandas finales, con una particularidad destacable: las interdependencias sectoriales permiten computar el efecto cruzado de un cambio en la demanda final del bien o servicio ofrecido por un sector sobre el índice de actividad global del resto de sectores. Este cambio, puede ser debido, por ejemplo,

a la realización de un evento deportivo.

La ventaja fundamental del análisis *input-output* es su capacidad para medir el efecto de la interdependencia productiva entre sectores y distinguir entre el impacto directo y el impacto indirecto. El impacto directo mide el efecto sobre la actividad de un sector de tener que ajustar, en primera instancia, su producción para satisfacer los nuevos niveles de demanda final. El impacto indirecto mide, por su parte, los ajustes en los niveles de producción de todos los sectores en respuesta a las nuevas demandas de *inputs* que son necesarias para poder acomodar el nivel de producción del sector en que originariamente recae la nueva demanda final. Dado que cada sector proveedor de *inputs* requiere también *inputs* del resto de sectores, el impacto indirecto capta el ajuste secuencial de todos los sectores para satisfacer mutuamente sus necesidades de *inputs* en respuesta a los cambios en la demanda final que ha motivado el evento deportivo. Esta metodología es idónea para ser aplicada a eventos de gran nivel que se celebren de forma regular y tengan una larga duración. Aunque las tablas *input-output* también se suelen usar para predecir el impacto económico en acontecimientos deportivos de corta duración, Porter y Fletcher (2008) demuestran que para este tipo de eventos, el modelo presenta resultados alejados de la realidad y que exageran las ganancias realmente obtenidas. El modelo ofrece resultados veraces y más cercanos a la realidad cuando se trata de eventos cuya curva de oferta es perfectamente elástica. Dicha situación se presenta con una demanda final duradera,

condición que no suele producirse en eventos deportivos de corta duración.

Finalmente, el análisis coste-beneficio (ACB) es un instrumento que tiene como objeto evaluar políticas públicas y proyectos de inversión desde el punto de vista de las necesidades de la sociedad, y permitir así establecer prioridades a la hora de tomar decisiones (Baade y Matheson, 2002; De Rus, 2010; Sartori *et al.*, 2014; Raya Vilchez y Moreno-Torres, 2013). El ACB consiste en cuantificar, en términos monetarios, los beneficios y los costes que comporta sobre el conjunto de la sociedad una determinada actuación (en nuestro caso un evento deportivo), y permite, de esta forma, la comparación directa de los resultados con los costes a partir del valor neto del programa. Su principal problema radica en las dificultades para expresar todos los efectos relevantes de una actuación, como la celebración de un evento deportivo, a una magnitud monetaria.

La economía considera beneficio social todo aquello que contribuye a aumentar el bienestar de las personas, y coste social todo aquello que contribuye a reducirlo. Por tanto, un beneficio o un coste de un acontecimiento no es únicamente aquello que produce una ganancia monetaria, sino todo lo que mejora o empeora el bienestar, definido este a partir de las preferencias individuales dada una determinada distribución de la renta. La consecuencia de esto es que los beneficios y los costes de una evaluación económica tienen que adoptar una perspectiva social, tal como se ha señalado antes. Los costes se obtienen a partir del concepto de coste de oportunidad, mientras que los

beneficios incluyen el excedente del consumidor (habitualmente calculado a partir de la disponibilidad a pagar) y el valor del acontecimiento como bien público. Para valorar bienes que carecen de mercado a través de la creación de un mercado hipotético, se suele utilizar el método de la valoración del contingente (MVC), que consiste en observar la reacción de un individuo ante cambios hipotéticos (contingentes) en los precios o cantidades de bienes o servicios. Se trata, por tanto, de un instrumento complementario, que permite conocer la disposición a pagar de los espectadores por asistir a un evento, o de los residentes por la construcción de una nueva instalación deportiva. En la práctica, el análisis coste-beneficio es adecuado para el estudio del impacto económico en prácticamente cualquier tipo de evento deportivo. De todas formas, sus resultados se aprecian mejor a largo plazo, por lo que es más efectivo para eventos que se realizan de forma periódica a lo largo de una temporada. También es útil para la evaluación de políticas de gasto público, por lo que es interesante su aplicación en aquellos eventos con financiación pública.

3. Evidencia empírica

En relación con el uso de los modelos basados en el marco *input-output*, podemos señalar que de lejos es el enfoque más utilizado, sobre todo para grandes eventos (megaeventos) como los Juegos Olímpicos o los Campeonatos del Mundo de Fútbol. En Matheson (2006), y Maening y Zimbalist (2012) se pueden observar dos buenos ejemplos de uso de un metaanálisis de esta literatura.

Por otro lado, Porter y Fletcher (2008) es un ejemplo destacado de los estudios que comparan los análisis *ex ante* y *ex post*. Recientemente, el foco se ha trasladado hacia los eventos de menor entidad, como por ejemplo: la liga menor de béisbol (Agha y Rasher, 2016); un campeonato de hockey universitario (Veltri, Miller y Harris, 2009); fútbol universitario (Coates y Depken, 2011); un campeonato panamericano júnior de atletismo (Taks *et al.*, 2011). En España algunos ejemplos son: la Maratón de Valencia (Maudos *et al.*, 2016); clubs de fútbol (Aza *et al.*, 2007); Copa Davis de tenis (Rodríguez y Baños, 2013); Campeonato del Mundo de Patinaje (Baños, Pujol y Rodríguez, 2012); prueba del Campeonato del Mundo de MotoGP (Martí y Puertas, 2012); Campeonato del Mundo de Patinaje Artístico (Murillo *et al.*, 2016).

Los estudios que abordan el impacto de un evento deportivo utilizando la metodología del análisis coste-beneficio resultan más bien escasos en la literatura. Algunos ejemplos destacados son, por ejemplo, los relativos a los Juegos Olímpicos de Invierno tanto en Canadá como en Utah (Shaffer, Greer y Mauboules, 2003; Baade, Baumann y Matheson, 2008); el Gran Premio de Fórmula 1 en Melbourne (Economists at large, 2013); el Campeonato de Tenis Femenino en Sevilla (Ramírez Hurtado, Ordaz y Rueda, 2007); el Campeonato Panamericano Júnior de Atletismo (Taks *et al.*, 2011) y el Torneo de Pádel en Cáceres (Jiménez-Naranjo *et al.*, 2015). Por último, en cuanto a los modelos macroeconómicos, Andersson, Armbrrecht y Lundberg (2008) compara las tres metodologías utilizando di-

versos estudios empíricos de diversos eventos deportivos. Brückner y Pappa (2015) utilizan un modelo macroeconómico para mostrar los efectos de ser un país candidato o sede de unos Juegos Olímpicos. Finalmente, Fourie y Santana-Gallego (2011) utilizan un modelo gravitatorio para calcular el impacto turístico de diferentes megaeventos como Copas del Mundo y Juegos Olímpicos.

4. Problemas metodológicos

En general, llevar a cabo un análisis de impacto de un evento requiere la obtención de información que no siempre está al alcance de analistas o investigadores. Por ejemplo, se encuentran inconvenientes en la obtención desagregada de las partidas correspondientes al deporte en las tablas *input-output*. Tampoco es sencilla de obtener la información necesaria para realizar un análisis coste-beneficio. Para uno u otro análisis, se suelen realizar encuestas que permiten obtener gran cantidad de información sobre los participantes y espectadores que acuden a un evento deportivo. El mayor inconveniente es que se trata de métodos costosos y laboriosos, que, además, siempre están sujetos a errores de muestreo.

De las metodologías anteriormente reseñadas, es el análisis de impacto económico basado en las tablas *input-output* el que más críticas recibe. Taks *et al.* (2011) destacan que muchas de las críticas están relacionadas con el uso de multiplicadores de impacto inadecuados y sobredimensionados, como indica Matheson (2009), y en la no consideración de los efectos ne-

gativos, como destacan Barget y Gouguet (2010). Así, aparte de realizar una sobreestimación de los beneficios netos para las ciudades que alojan acontecimientos deportivos, se excluyen del cálculo los beneficios y costes sociales que generan en términos de bienestar a la población residente (Crompton, 2006). En particular, Matheson (2009) apunta que si no se tienen en cuenta los efectos sustitución, desplazamiento (*crowding-out*) y fuga (*leakages*) en la realización de los estudios de impacto, se van obtener resultados positivos, pero que no son reales. El efecto sustitución se produce cuando el gasto realizado en la localidad no es un gasto autónomo, es decir, se hubiera generado igualmente aunque no se celebrara el evento. Es el gasto de los asistentes locales, de los *time-switchers* (las personas que tenían pensado visitar la localidad igualmente y cambian la fecha para coincidir con la celebración del evento), o los asistentes casuales (personas que ya estaban de visita en la localidad anfitriona y asisten al evento en vez de realizar otra actividad en la zona). Por su parte, el efecto desplazamiento (*crowding out*), se refiere al gasto potencial desplazado por motivo del evento. La realización de un acontecimiento deportivo puede disuadir –por ejemplo– la asistencia de turistas que pensaban visitar la zona y quieren evitar aglomeraciones. Finalmente, la fuga (*leakages*), se produce cuando la generación de ingresos directos en la localidad no repercute en la economía local en forma de ingresos, ya que los beneficiarios no son los empresarios o trabajadores residentes. Crompton (2006) detalla los errores más usuales en los análisis de impacto económico de un evento.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se ha comentado anteriormente, el deporte tiene una importante faceta social, tanto por la elevada repercusión mediática de los grandes eventos deportivos como por los hábitos de la práctica y la participación de la ciudadanía en las actividades deportivas, que facilita las relaciones, canaliza la necesidad de confrontación, despierta la creatividad y puede contribuir a mejorar el clima social y a favorecer la integración social. Es importante reconocer esta relevancia social del deporte, ya que tiene, a su vez, una traducción económica en tanto que las actividades del sector del deporte generan producción de bienes y servicios, distribuyen rentas y crean ocupación.

En este artículo se ha empezado por definir el deporte entendido como sector económico para, posteriormente, exponer las metodologías más comúnmente aplicadas en su medida, tanto del sector en su conjunto como del impacto de los grandes eventos deportivos. También se han comentado algunos ejemplos de aplicación de dichas metodologías, cuya consulta puede resultar útil para los investigadores interesados en el tema. Finalmente, se han expuesto algunos de los problemas con que se pueden enfrentar dichos investigadores a la hora de emprender la tarea de evaluar el peso económico del deporte o analizar el impacto económico de un evento deportivo.

En este sentido, a continuación presentamos las principales recomendaciones a la hora de realizar un estudio de los que aquí se han comentado. En el

caso de los estudios de peso económico, hay que tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Empezar con los grandes sectores, para los cuales es más fácil encontrar información y suelen concentrar entre un 50 por 100 y un 75 por 100 de la actividad económica relacionada con el deporte.
- Concentrarse en los principales productos primero, como turismo, salud, educación, apuestas deportivas, comercio, infraestructuras, administración pública, etcétera.
- Utilizar datos muy detallados de producción e importación, así como encuestas de consumo de las familias, normalmente disponibles en las oficinas de estadística nacionales.
- Utilizar información de expertos o información indirecta.
- Utilizar estadísticas de educación disponibles para calcular la parte del deporte.
- Identificar, por ejemplo, diez grandes empresas en los sectores deportivos y derivar la parte del deporte a partir de sus datos.
- Tener en cuenta que, a menudo, la contribución del deporte en el conjunto de las importaciones es similar a la del deporte en relación al consumo final.
- Utilizar que el peso del deporte en el VAB es aproximadamente el mismo que el peso del deporte en la producción.
- Utilizar la identidad: $Producción + Importación = Consumo + Exportación$.

En el caso de realizar un análisis del impacto de un evento deportivo, hay que tener en cuenta, entre otras, las siguientes recomendaciones:

- Seguir a Crompton (2006): excluir los residentes locales, *time-switchers* y casuales (en todos los casos, el gasto de dichos asistentes se hubiera realizado igualmente); excluir efectos desplazamiento y fuga; usar los ingresos en lugar de las ventas; interpretar con cuidado las medidas de empleo (¿se ha creado realmente el empleo o los mismos trabajadores hacen más horas?, ¿qué tipo de trabajo nuevo se ha generado?, ¿proviene verdaderamente de la localidad anfitriona?); y definir adecuadamente los multiplicadores.
- La importancia de realizar un seguimiento temporal de los efectos del evento (Kokolakakis, Lera-López y Ramchandani, 2018). Para captar los beneficios sociales y económicos en el largo plazo que un evento genera en su localidad anfitriona es necesario realizar un seguimiento prolongado en el tiempo. Por ejemplo, un estudio de impacto económico de la celebración de un evento deportivo debe tener en cuenta que el aumento del turismo constituye uno de los efectos más importantes derivados del mismo. Es muy probable que el evento haya atraído a nuevos turistas o fidelizado a turistas que antes eran casuales. Pero este impacto solamente se puede medir con claridad tras un seguimiento en el tiempo del turismo en dicha localidad. Lo mismo ocurre con los efectos que haya tenido el

evento sobre la participación deportiva de los residentes. Se necesita una serie temporal de hábitos deportivos para obtener el impacto neto del evento en los cambios en los hábitos deportivos de los residentes de una localidad. Aun así, Coalter (2007) pone de manifiesto la complejidad de dicho cálculo.

— Al menos es deseable realizar de cada evento, como mínimo, un análisis *ex ante* y un análisis *ex post* de sus impactos (Scandizzo y Pierleoni, 2018).

NOTAS

(1) <http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/>.

(2) Carta Europea del Deporte. Recomendación del Comité de Ministros, de 24 de septiembre de 1992, a los Estados miembros.

(3) Acuerdo del EU Working Group on Sport and Economics en Vilnius, Lituania, en 2007.

(4) Una revisión detallada de los primeros trabajos, tanto internacionales como para España y alguna de sus comunidades autónomas, puede consultarse en BOSCH *et al.* (2009: 4-6).

BIBLIOGRAFÍA

AGHA, N., y D. A. RASCHER (2016), «An explanation of economic impact: Why positive impacts can exist for smaller sports», *Sport, Business and Management: An International Journal*, 6(2): 182-204.

ANALISTAS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA (2015), *La economía del deporte en Andalucía, 2014: Impacto económico*, Consejería de Turismo y Comercio, Junta de Andalucía. Disponible en: https://www.analistaseconomicos.com/system/files/LA_por_10020ECONOMIA_por_10020DEL_por_10020DEPORTE_por_10020EN_por_10020ANDALUCIA_por_100202014.pdf

ANDERSSON, T. D.; ARMBRECHT, J., y E. LUNDBERG (2008), «Impact of mega-events on the economy», *Asian business & management*, 7(2): 163-179.

AZA CONEJO, R.; BAÑOS-PINO, J.; CANAL DOMÍNGUEZ, J. F., y P. RODRÍGUEZ GUERRERO

(2007), «The economic impact of football on the regional economy», *International Journal of Sport Management and Marketing*, 2(5-6): 459-474.

BAADE, R. A., y V. MATHESON (2002), «Bidding for the Olympics: Fool's gold», en PESTANA, C., IBRAHÍMO, M. y SZYMANSKI, S. (eds.): *Transatlantic sport: The comparative economics of North American and European Sport*, Edward Elgar Publishing, 127-151.

BAADE, R.; BAUMANN, R., y V. MATHESON (2008), Slippery Slope? Assessing the Economic Impact of the 2002 Winter Olympic Games in Salt Lake City, Utah, College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty Research Series, *Paper* 08-15.

BAÑOS, J.; PUJOL, F., y P. RODRÍGUEZ (2012), «Análisis del impacto económico de la celebración del Campeonato del Mundo de Patinaje de Velocidad», *Estudios de Economía Aplicada* 30(2): 703-731.

BARAJAS, Á.; SALGADO, J., y P. SÁNCHEZ (2012), «Problemática de los estudios de impacto económico de eventos deportivos», *Estudios de Economía Aplicada*, 30(2).

BARGET, E., y J. J. GOUGUET (2010), «Hosting mega-sporting events: which decision-making rule?», *International Journal of Sport Finance*, 5(2): 141.

BLAKE, A.; DURBARRY, R.; SINCLAIR, M. T., y G. SUGIYARTO (2001), «Modelling tourism and travel using tourism satellite accounts and tourism policy and forecasting models», *Tourism and Travel Research Institute Discussion Paper*, 4: 2001-2004.

BOSCH, J. (dir.); CAPEL, L.; COUGOULE, F.; FERRARI, G.; SERRA, D., y S. SOLANAS (2009), *Avaluació del pes econòmic de l'esport a la província de Barcelona, 2006 i 2007*, Diputació de Barcelona, Àrea d'Esports.

BOSCH, J.; GARCÍA, J., y C. MURILLO (2015a), *El pes econòmic de l'esport a Catalunya el 2013*, Consell Català de l'Esport, Generalitat de Catalunya.

— (2017), *Avaluació del pes econòmic de l'esport a la demarcació de Barcelona el 2013*. Diputació de Barcelona, Gerència de Serveis d'Esports. Disponible en: <https://www1.diba.cat/l1breria/pdf/58847.pdf>

— (2018), «El sector econòmic de l'esport a Catalunya», *Revista Econòmica de Catalunya*, 77: 8-19.

BRÜCKNER, M. y E. PAPP (2015), «News shocks in the data: Olympic Games and their macroeconomic effects», *Journal of Money, Credit and Banking*, 47(7): 1339-1367.

COALTER, F. (2007), «London Olympics 2012: 'the catalyst that inspires people to lead more active lives'?», *Perspectives in Public Health*, 127(3): 109-110.

COATES, D., y C. A. DEPKEN (2011), «Mega-events: Is Baylor football to Waco what the Super Bowl is to Houston?», *Journal of Sports Economics*, 12(6): 599-620.

COMISIÓN EUROPEA (2007), White Paper on Sport, COM(2007) 391 final. Bruselas, 11.7.2007.

— (2011), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM (2011) final. Bruselas, 18.1.2011.

COUNCIL OF EUROPE (1992), *European Sport Charter*. Disponible en: <https://rm.coe.int/16804c9dbb>

— (2000), Conclusiones de la Presidencia. Nice European Council Meeting (7, 8 and 9 December). Annex IV. Declaration on the specific characteristics of sport and its social function in Europe, of which account should be taken in implementing common policies.

CROMPTON, J. L. (2006), «Economic impact studies: instruments for political shenanigans?», *Journal of Travel Research*, 45(1), 67-82.

DE RUS, G. (2010), *Introduction to cost-benefit analysis: looking for reasonable shortcuts*, Edward Elgar Publishing.

ECONOMISTS AT LARGE (2013), *Blowout! A cost benefit analysis of the Australian Grand Prix*, a report for Save Albert Park, Melbourne, Australia.

FERNÁNDEZ MARRÓN, I. (2017), «Las políticas de la Unión Europea en el ámbito del deporte». *Educació Social. Revista d'Intervenció Socioeducativa*, 65: 57-74.

FOURIE, J., y M. SANTANA-GALLEGO (2011), «The impact of mega-sport events on tourist arrivals», *Tourism Management*, 32(6): 1364-1370.

GRATTON, C.; DOBSON, N., y S. SHIBLI (2000), «The economic importance of major sports events: a case-study of six events», *Managing Leisure*, 5(1): 17-28.

GUI, B. (2000), «Beyond Transactions: On the impersonal dimension of economic reality», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(2): 139-169.

GUI, B., y R. SUGDEN (2005), «Why interpersonal relations matter for economics», en B. GUI, R. SUGDEN (eds.): *Economics and social interactions*,

| | | |
|---|--|---|
| <p><i>Accounting for Interpersonal Relations</i>, Cambridge University Press, Cambridge, 1-22.</p> <p>JIMÉNEZ-NARANJO, H. V.; COCA-PÉREZ, J. L.; GUTIÉRREZ-FERNÁNDEZ, M., y M. C. SÁNCHEZ-ESCOBEDO (2016), «Cost-benefit analysis of sport events: The case of World Paddle Tour», <i>European Research on Management and Business Economics</i>, 22(3): 131-138.</p> <p>KOKOLAKAKIS, T.; LERA-LÓPEZ, F., y G. RAMCHANDANI (2018), «Did London 2012 deliver a sports participation legacy?», <i>Sport Management Review</i>.</p> <p>MARTÍ SELVA, M. L., y R. M. PUERTAS MEDINA (2012), «Impacto económico de la celebración de un evento deportivo: Campeonato del Mundo de MotoGP en Valencia», <i>Estudios de Economía Aplicada</i>, 32: 683-702.</p> <p>MATHESON, V. (2006), <i>Mega-Events: The effect of the world's biggest sporting events on local, regional, and national economies</i> (n.º 0622), International Association of Sports Economists.</p> <p>MATHESON, V. A. (2009), «Economic multipliers and mega-event analysis», <i>International Journal of Sport Finance</i>, 4(1): 63.</p> <p>MAUDOS, J.; ALDÁS, J.; BENAGES, E., e I. ZAERA (2016), <i>35 Maratón de Valencia</i>, Valencia, IVIE.</p> <p>MURILLO, C.; CARLES, M.; LLOP, M.; MOYA, X., y D. PLANAS (2016), «Campeonato Mundial de Patinaje Artístico, Reus 2014: opinión de los participantes y legado económico», <i>Revista Euroamericana de Ciencias del Deporte</i>, 5 (Supl.): 107-118.</p> <p>OMS, http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/</p> <p>PENA LÓPEZ, J.; SÁNCHEZ SANTOS, J., y M. MEMBIELA POLLÁN (2013), «Los bienes relacionales como determinante del bienestar», en J. VEIRA VEIRA (ed.): <i>Desigualdad y capital social en España</i>, Netbiblo, Oleiros, La Coruña, 67-80.</p> | <p>PINE, B. J. II, y J. H. GILMORE (1998), «Welcome to The Experience Economy», <i>Harvard Business Review</i>, 76(4): 97-105.</p> <p>PORTER, P. K., y D. FLETCHER, D. (2008), «The economic impact of the Olympic Games: Ex ante predictions and ex poste reality», <i>Journal of Sport Management</i>, 22(4): 470-486.</p> <p>RAMÍREZ HURTADO, J. M.; ORDAZ SANZ, J. A., y J. M. RUEDA CANTUCHE (2007), «Evaluación del impacto económico y social de la celebración de grandes eventos deportivos a nivel local: el caso del Campeonato de Tenis Femenino de la ITF en Sevilla en 2006//Social and economic impact assessment of relevant sporting events in local communities: the case of the ITF Female Tennis Championship held in Seville in 2006», <i>Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa</i>, 3: 20-39.</p> <p>RAYA VÍLCHEZ, J., e I. MORENO-TORRES (2013),. Guía pràctica 9: introducció a l'avaluació econòmica, Col.lecció l'avalua de guies pràctiques, l'avalua. Disponible en: http://www.ivalua.cat/documents/1/30_10_2013_11_19_14_Guia09_Avaluacio-economica.pdf</p> <p>RODRÍGUEZ, P., y J. BAÑOS (2013), «Economic impact analysis of the Davis Cup semi-final Spain vs United States», <i>Journal of Sports Economics & Management</i>, 3(1): 47-63.</p> <p>SARTORI, D.; CATALANO, G.; GENCO, M.; PANCOTTI, C.; SIRTORI, E.; VIGNETTI, S., y C. BO (2014), «Guide to Cost-benefit Analysis of Investment Projects», <i>Economic appraisal tool for Cohesion Policy, 2014-2020</i>, European Commission, Brussels.</p> <p>SCANDIZZO, P. L., y M. R. PIERLEONI (2018), «Assessing the olympic games: The economic impact and beyond», <i>Journal of Economic Surveys</i>, 32(3): 649-682.</p> <p>SECRETARIA GENERAL DE L'ESPORT (2010), <i>El pes econòmic de l'esport a Catalunya</i>, Barcelona: Generalitat de Catalunya. Estudio dirigido por Júlia Bosch. Disponible en:</p> | <p>http://www.observatoridelesport.cat/docus/estudis_publicats/OCE_11_estudis_publicats_ca.pdf</p> <p>SEMENS, A.; BROOKFIELD, D., y S. BRIDGEWATER (2015), <i>2010 Sport Satellite Account for the UK</i>, University of Liverpool and Department for Culture Media & Sport.</p> <p>SHAFFER, M.; GREER, A., y C. MAUBOULES (2003), <i>Olympic costs & benefits: A cost-benefit analysis of the proposed Vancouver 2010 Winter Olympic and Paralympic Games</i>, Canadian Centre for Policy Alternatives-BC Office.</p> <p>SP EA, SPORTSECONAUSTRIA (2012), <i>Study on the Contribution of Sport to Economic Growth and Employment in the EU</i>, Comisión Europea.</p> <p>SP EA, SPORTSECONAUSTRIA, y SHEFFIELD HALLAM UNIVERSITY (2018), <i>Study on the Economic Impact of Sport through Sport Satellite Accounts</i>, Comisión Europea.</p> <p>STATISTICS NETHERLANDS (2012), <i>Methodological Manual for a Sport Satellite Account</i>, La Haya.</p> <p>TAKS, M.; KESENNE, S.; CHALIP, L.; GREEN, B. C., y S. MARTYN (2011), «Economic impact analysis versus cost benefit analysis: The case of a medium-sized sport event», <i>International Journal of Sport Finance</i>, 6(3): 187.</p> <p>VELTRI, F. R.; MILLER, J. J., y A. HARRIS (2009), «Club sport national tournament: Economic impact of a small event on a mid-size community», <i>Recreational Sports Journal</i>, 33(2): 119-128.</p> <p>WILSON, R. (2006), «The economic impact of local sport events: significant, limited or otherwise? A case study of four swimming events», <i>Managing Leisure</i>, 11(1): 57-70.</p> <p>ZAMAGNI, S. (2004), «Towards an economics of human relations: on the role of psychology in economics», <i>Group Analysis</i>, 37: 11-29.</p> |
|---|--|---|