



Andrea Campara  
Gestore grandi impianti pubblici

campara@csssport.com

# La situazione attuale delle piscine pubbliche

Nel mese di settembre 2023, il periodo di scrittura di questo articolo, appare più concreta la speranza di futuro per i gestori di centri natatori pubblici, gravemente penalizzati dagli eventi dell'ultimo triennio



ph da Freepik

Nel periodo antecedente l'emergenza Covid si riscontravano già situazioni gestionali insostenibili, o al limite della sostenibilità, con margine operativo lordo d'esercizio molto risicato. **Le chiusure conseguenti alla pandemia hanno spento definitivamente la luce su società che fino al 2019 si erano accollate, più o meno volontariamente, oneri gestionali troppo pesanti** o basati su piani economico-finanziari probabilmente ottimistici e forse poco o nulla realistici già sulla carta. La vera azione di killeraggio è stata operata, però, dal rialzo *monstre* dei costi energetici avvenuta a partire dal gennaio 2022, che per quindici mesi ha martoriato le risorse finanziarie di tutte le compagini, anche di quelle meno imprudenti. Chi non ha avuto la preveggenza o solo la buona sorte di ritrovarsi, in data 31.12.2021, contratti di fornitura d'energia con prezzi fissi e garantiti per 12/24 mesi, **ha dovuto indebitarsi pesantemente per continuare a tenere gli impianti**

**aperti, vendendo il patrimonio societario e continuando a rifinanziare la società.** Tutto pur di resistere fino all'alba del giorno dopo.

Per quanto riguarda l'energia, il *day after* sembra essere già oggi, nonostante i costi risultino ancora del 30% più alti rispetto a quelli del 2019 e la tendenza per l'inverno sia di un ulteriore aggravio. La notte non è ancora passata.

**Il mese di luglio 2023 ha inaugurato l'entrata in vigore della legge di Riforma dello Sport:** il lavoro al centro di una rivoluzione che comporterà un diverso modo di retribuire gli operatori del nostro mondo. Pur riconoscendo la necessità di procedere ad una riforma di questo tipo, va detto che chi fa il mestiere di datore di lavoro in ambito sportivo **si trova però, quasi improvvisamente, a fare i conti con costi fissi appesantiti di circa il 30%.** La marginalità di un buon gestore, nel



*Together*  
WE INSPIRE  
HEALTHIER LIVES



**aqquatiX**  
equipment for very aqquatiX people

Distributore per l'Italia  
**AQQUATIX SRL**

☎ (+39) 049 738 11 50

✉ info@aqquatiX.com

www.aqquatiX.com



**LIFE FITNESS**  
FAMILY OF BRANDS



periodo ante covid, era stimata in pochi punti percentuali: dal 4 al 6 %. Le chiusure Covid hanno provveduto a bruciare il tesoretto di ciascuno, sempre che il tesoretto ci fosse e, se mai c'era stato, non fosse già stato tutto reinvestito, e il rincaro energetico, in talune situazioni misurato fino al decuplo, ha prodotto un debito importante. **Per i gestori di media grandezza, con 4/6 impianti in concessione, si parla di cifre a cinque zeri.** Ci si domanda, retoricamente, come sarà possibile assorbire anche un aggravio siffatto dei costi fissi relativi al personale in una situazione di debito ed estrema fragilità finanziaria, senza creare un ulteriore debito.

Chi frequenta le gare per l'aggiudicazione di un impianto natatorio pubblico ha dovuto assistere, ed assiste ancora, a situazioni incredibili, incomprensibili, sbagliate. **A fronte di basi d'asta ormai totalmente fuori dal tempo, proposte da amministrazioni miopi** (non vedono che ci sono sempre più impianti, sempre meno ricavi, sempre più costi?), **i professionisti solidi e seri sono dissuasi dal partecipare**, mentre si assiste a rilanci della base d'asta con offerte doppie o anche maggiori. Il risultato è che le società che operano correttamente sul mercato non partecipano, a ragion veduta, e l'impianto viene aggiudicato a società che hanno articolato business plan fantastici, nel senso appunto di fantasia, certamente non congruenti. A tutela del pubblico interesse, **basterebbe che le Amministrazioni avessero una idea verosimile di costi e ricavi generati dalla gestione degli impianti di loro proprietà, verificassero, come dovrebbero fare, la consistenza dell'offerta, o almeno valutassero ciò che può accadere dopo un affidamento al limite dell'imprudenza.**

Un imprenditore dello sport, come un qualunque imprenditore, lavora per produrre utile, anche se lo deve reinvestire nella società, e se gli utili palesemente non ci sono, viene da dirsi "cerca dov'è l'imbroglio!".

Sul web è presente una amplissima casistica di contenziosi sul tema: lavori promessi in gara e mai nemmeno iniziati, canoni non pagati, gestioni che vogliono e devono risparmiare anche dove non si può, non si deve e magari non si vede. **Il quadro è sconcertante, soprattutto per le gestioni a capitale privato che disertano gli appalti pubblici già in fase di gara, ritenendo non congruo il piano economico-finanziario** con il quale si può trattare del merito e sul merito in modo corretto sotto il profilo imprenditoriale, secondo necessaria logica del "win to win".

La situazione di oggi appare quindi appesantita da molte criticità: contratti in essere che non hanno potuto o voluto tener conto di quanto avvenuto negli ultimi tre anni, al netto dei ristori sempre insufficienti e spesso tardivi, ed un mercato di operatori non sempre adeguati.

Che fare?

La necessità di un presente e un futuro sostenibili obbliga le parti in causa a due importanti cambiamenti per arginare una pericolosa ondata di chiusure che già si comincia ad intravedere. Il primo riguarda **gli Enti pubblici che dovrebbero ripensare il modo di affidare gli impianti**, lasciando andare il vecchio sistema dell'offerta economicamente più vantaggiosa che ha

*L'ambiente dei gestori dovrebbe sapere mettere al bando chi gioca con carte truccate. Anzi, avrebbe già dovuto farlo da tempo.*

prodotto e continua a produrre una montagna di problemi, fino allo stop *sine die* di troppe strutture. Il secondo riguarda **i gestori**, oramai costretti a ripensare il modo di fare impresa, che **devono prendere in considerazione solo soluzioni economicamente sostenibili**, anche per onestà intellettuale nei confronti degli Enti pubblici proprietari, avendo come stella polare la qualità gestionale e la corretta competizione, che passa attraverso la formazione in itinere della forza lavoro e la ricerca continua di miglioramento nella erogazione del servizio. Vendere il prezzo e svendere il servizio significa dequalificarlo.

Chi partecipa, ha partecipato o parteciperà agli appalti pensando solo a come potrà non mantenere le promesse, con spese di studi legali altissime e costi di manutenzioni ordinarie bassissimi, ha la responsabilità morale e professionale **di aver avvelenato culturalmente il nostro ambiente producendo un danno certo all'interesse pubblico ed alla leale concorrenza tra privati. Quello stesso ambiente** di concedenti ed aspiranti concessionari, che si è sempre professato di altissimi contenuti valoriali, **dovrebbe sapere mettere al bando chi gioca con carte truccate.** Anzi, avrebbe già dovuto farlo da tempo. ■

ph da Freepik

