

## Servizi sportivi e rilevanza economica

Rossana Prola

Per affrontare il tema dell'affidamento della gestione a privati degli impianti sportivi da parte degli enti pubblici proprietari è necessario definire con la maggiore chiarezza possibile, compatibilmente con la complessità dell'argomento, l'ambito di applicabilità delle numerose e confuse disposizioni e sentenze sull'argomento.

Un primo e fondamentale passo verso la semplificazione è quello della definizione di rilevanza economica del servizio sportivo.

E' necessario distinguere, in altre parole, tra servizi che si ritiene debbano essere resi alla collettività anche al di fuori di una logica di profitto d'impresa, cioè quelli che il mercato privato non è in grado o non è interessato a fornire, da quelli che, pur essendo di pubblica utilità, rientrino in una situazione di mercato appetibile per gli imprenditori in quanto la loro gestione consente una remunerazione dei fattori di produzione e del capitale e permette all'impresa di trarre dalla gestione la fonte della remunerazione, con esclusione di interventi pubblici.

Il legislatore ha operato ipotesi di distinzione, inserendo però sempre i servizi sportivi, insieme a quelli culturali e sociali, tra quelli **senza** rilevanza economica, mentre altri servizi come ad esempio quelli del trasporto pubblico, sono considerati tra quelli **con** rilevanza economica.

Il mondo sportivo è recentemente mutato in misura sostanziale e la situazione reale consente di operare distinzioni che comportano valutazioni completamente diverse.

La gestione degli impianti sportivi senza rilevanza economica è quindi quella che va assistita dall'ente pubblico, poiché la gestione non è in grado di sostenersi da sola.

Quella degli impianti sportivi con rilevanza economica è invece quella che è in grado di sostenersi e di produrre reddito.

Nel settore sportivo è impossibile determinare distinzioni precise operando una semplice distinzione tra tipologie di impianti: troppo differenti sono le situazioni in base alla grandezza, al bacino d'utenza, alla tipologia di gestione. La possibile redditività di un impianto va quindi determinata caso per caso, effettuando uno studio in base alla tipologia, alle attività praticate, ai costi del personale, alle tariffe da praticare all'utenza, alle modalità di gestione e a tutto quanto può essere utile a determinarne la produttività.

Certamente impianti nei quali l'unica attività concepibile è quella di tipo agonistico (pensiamo ad esempio ad un piccolo campo di calcio) difficilmente saranno in grado di produrre reddito, così come altri piccoli impianti all'aperto, come ad esempio le piste polivalenti. Sempre più spesso però l'utilizzo degli impianti sportivi si rivolge ad una utenza diffusa, la cui richiesta è quella di una attività sportiva di base, se non addirittura di tipo ludico-ricreativo, che nulla ha a che fare con l'attività agonistica. Rientrano a pieno titolo in questa categoria le piscine, le palestre (non i palazzetti), i campi da calcetto, i campi da tennis.

Non sufficiente a determinare a priori la rilevanza economica di un impianto sportivo pare inoltre la forma societaria del futuro gestore. Che sia una associazione od una società sportiva costituita senza scopo di lucro oppure una società di tipo commerciale, non è il fatto che l'eventuale utile venga distribuito oppure reinvestito nell'attività che determina la redditività di una impresa, anche se ciò ha spesso tratto in inganno. Pensiamo ad esempio ai servizi di trasporto scolastico, sempre catalogati tra le attività a rilevanza economica: va posto in evidenza il fatto che molto spesso a compiere questi servizi sono cooperative sociali, prive di finalità di lucro.

Il fatto che in questi ultimi anni molti imprenditori privati si stiano interessando ai servizi sportivi come oggetto di nuovi investimenti, la quantità di realizzazioni in project financing o in concessioni ex art.19 della legge Merloni che hanno per oggetto la realizzazione di impianti sportivi, pongono l'accento su come questi servizi stiano acquisendo nuova competitività ed interesse sui mercati economico-finanziari.

Appare quindi oramai infondato, alla luce delle attuali evoluzioni del mercato, catalogare in toto i servizi sportivi come attività senza rilevanza economica, poiché ogni specifica situazione necessita di essere valutata caso per caso.

Recentemente il CONI ha operato una serie di pressioni sullo Stato affinché venissero messe in atto agevolazioni di tipo economico, lavoristico e, da ultimo, in merito alle modalità di concessione degli impianti, a favore delle piccole società sportive dilettantistiche.

Il fine, sicuramente condivisibile, di sostenere la quantità di piccole società che si reggono esclusivamente sul volontariato e che compiono una fondamentale funzione sociale di diffusione e di promozione dello sport, è stato spesso fuorviato, poiché questo tipo di agevolezione si è estesa di fatto a **tutte** le società che operano nel settore sportivo, a qualunque titolo.

E' diventato quindi un intero settore economico, quello dello sport dilettantistico (distinto da quello professionistico attraverso la semplice corrispondenza ad uno degli sport dilettantistici elencati dal CONI), a beneficiare di tali agevolazioni.

Certamente per potervi accedere è necessario possedere determinati requisiti, quali l'affiliazione ad una Federazione o ad un Ente di Promozione Sportiva, nonché dotare la società di uno statuto ad hoc, ma l'ottenimento di tali requisiti è ormai alla portata di tutti e tutte le società commerciali si stanno rapidamente evolvendo in SSD (Società Sportive Dilettantistiche) per poter beneficiare di agevolazioni quali esenzione dalla tassazione in quanto queste società chiudono il bilancio in pareggio, possibilità di pagare i collaboratori a qualunque titolo senza il versamento di contributi, agevolazioni sul prezzo del metano, da ultimo anche riduzione dell'imponibile IRAP e agevolazioni sull' ICI, nonché regimi agevolati in termini di IVA.

Il pericolo è quello di creare condizioni di mercato falsate dalla possibilità di utilizzo di queste agevolazioni, spingendo di fatto tutte le società che operano nel settore sportivo a convertirsi in SSD, riducendo di molto le proprie potenzialità imprenditoriali, nonché le possibilità di ricorso al credito ordinario, e creando un pesante malessere tra gli addetti del settore, che non si sentono in alcun modo tutelati.

Andrebbe invece operata una distinzione di merito dettata dalle reali possibilità economiche dell'impianto messo sul mercato dall' Ente Pubblico proprietario, che dovrebbe valutarne sulla base di precise indicazioni la possibile redditività in modo da collocarlo sul mercato nella giusta posizione, procedendo ad una concessione che ne valorizzi al massimo le potenzialità e che consenta all'ente proprietario di ricavarne la giusta controprestazione.