

59758

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI BOLOGNA

FACOLTA' DI ECONOMIA

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E COMMERCIO

**L'ANALISI DI FATTIBILITA' DI PROGETTI DI
INVESTIMENTO:
IL CASO DI UNA PALESTRA DI ARRAMPICATA**

Candidato

Davide Lamacchia

Relatore

Prof. Sandro Sandri

Finanza Aziendale

Parole chiave: Investimento, Valutazione, Attrattiva, Sport, Climbing

Prima Sessione

Anno Accademico 1997/98

a mia sorella

INDICE

INTRODUZIONE	pag. 7
 CAP. I GENESI DI UNO SPORT. DALL'ALPINISMO ALL'ARRAMPICATA SPORTIVA	 pag. 9
1.1 Cos'è l'arrampicata sportiva	“ 10
1.2 Dall'alpinismo moderno al concetto di arrampicata sportiva: nascita di una nuova disciplina	 “ 11
1.2.1 <i>Il concetto di difficoltà; il 6° grado come limite insuperabile</i>	 “ 14
1.2.2 <i>Yosemite, e la mentalità americana</i>	“ 15
1.2.3 <i>L'Europa si sveglia; la nuova dimensione.</i>	“ 17
1.2.4 <i>La nuova etica, le nuove regole, i nuovi campi di gioco</i>	 “ 22
1.2.5 <i>Il ritorno ai monti</i>	“ 24
1.2.6 <i>La definitiva separazione. Dal “free climbing all'arrampicata sportiva”.</i>	 “ 25
1.2.7 <i>La scoperta dell'indoor</i>	“ 27
 CAP.II. LE VARIABILI CHIAVE	 “ 29
2.1 Il bacino d'utenza	“ 30
2.1.1 <i>un dato certo, i tabulati Wellcome</i>	“ 35

2.2 I concorrenti	pag. 38
2.2.1 <i>La struttura della CUSB</i>	“ 39
2.2.2 <i>L’attività della P.G.S. Wellcome</i>	“ 39
2.3 Le altre variabili	“ 41
2.3.1 <i>Attrattività</i>	“ 42
2.3.2 <i>Dimensionamento, quale tasso di sviluppo atteso?</i>	” 44
2.3.3 <i>Localizzazione</i>	“ 49
2.A Grafico	“ 46
2.B Grafico	“ 48
Tabella 2.1	“ 34
CAP.III. ANALISI DEI COSTI	“51
3.1 Le alternative proposte	“ 52
3.2 Uno sguardo al mercato immobiliare: il capannone in Via degli Orti. Alternativa “A”	“ 53
3.2.1 <i>I problemi dell’alternativa in esame</i>	“ 55
3.2.2 <i>I vantaggi</i>	“ 56
3.3 La costruzione “ex novo”. Alternativa “B”	“ 59
3.3.1 <i>I tempi di realizzo</i>	“ 60
3.3.2 <i>Vantaggi e cause della impraticabilità di questa alternativa</i>	“ 65
3.4 Il concorso di idee, la convivenza tra sport diversi. Alternativa “C”	“ 66
3.4.1 <i>Il palazzetto dello sport di Musiano Pianoro: caratteristiche</i>	“ 67

3.4.2 <i>Le specifiche del bando</i>	“ 68
3.4.3 <i>I termini della delibera di attuazione della subconcessione</i>	“ 70
3.4.4 <i>Vantaggi e svantaggi di questa soluzione</i>	“ 73
Tabella 3.1 Alternativa A: i costi	“ 58
Tabella 3.2 Alternativa B: i costi	“ 63
Tabella 3.3 I costi iniziali	“ 72
CAP. IV. ANALISI PROSPETTICA DEI RICAVI	“ 75
4.1 Il bacino d'utenza e la qualità della domanda potenziale	“ 76
4.1.1 <i>L'elasticità della domanda</i>	“ 77
4.2 Le modalità dei futuri realizzati (prezzo per l'entrata singola, abbonamenti, corsi)	“ 78
4.2.1 <i>Abbonamento mensile</i>	“ 79
4.2.2 <i>Entrate prepagate</i>	“ 80
4.2.3 <i>Una metodologia “onnicomprensiva”</i>	“ 81
4.3 La scelta dell'alternativa “C” come applicazione dell'analisi svolta.	“ 83
4.4 Note alla tabella	“ 87
Tabella 4.1 Entrate previste per il periodo della subconcessione	“ 85
Tabella 4.2 I costi di affitto in milioni	“ 90

CAP.V ANALISI DEGLI SCENARI POSSIBILI	“ 91
5.1 La relazione tra finanziamento e capitale proprio nell’investimento proposto	“ 92
5.1.1 <i>La questione del β dell’investimento</i>	“ 92
5.1.2 <i>Il capitale di credito</i>	“ 94
5.1.3 <i>Il calcolo del rendimento delle attività</i>	“ 95
5.2 Il V.A.N. “atteso” dell’investimento	“ 97
5.3 L’apparizione di nuovi concorrenti	“ 100
5.4 Il secondo scenario	“ 101
5.5 Il terzo scenario	“ 107
5.6 Riepilogo	“ 108
Tabella 5.1 I flussi di cassa attesi (scenario I)	“ 98
Tabella 5.2 Entrate previste nel secondo scenario	“ 103
Tabella 5.3 Scenario II: i Flussi di Cassa	“ 106
Tabella 5.4 Scenario III, prezzi invariati	“ 107
Tabella 5.5	“ 108
Tabella 5.6 Riepilogo degli Scenari analizzati	“ 109
 CAP. VI CONCLUSIONI	 “ 110
6.1 Il risultati dell’analisi svolta	“ 111
6.2 L’alternativa ”C” come progetto pilota	“ 113
Tabella 6.1 I risultati senza le imposte	“ 113

BIBLIOGRAFIA

INTRODUZIONE

Il lavoro si propone di analizzare la capacità remuneratoria di un investimento riguardante l'implementazione, in Bologna o nel suo immediato circondario, di una palestra di arrampicata sportiva.

Il primo passo di questo studio è quello riguardante la quantificazione del bacino di utenza e la determinazione del suo tasso di sviluppo futuro, per ciò che concerne l'arrampicata in generale e, nello specifico, i clienti delle strutture indoor.

L'analisi passa attraverso alcuni inevitabili step:

- 1) La determinazione e la valutazione di quelle variabili chiave da cui può dipendere il successo del investimento.
- 2) La scelta di tre alternative logistiche tipo per l'eventuale sviluppo del progetto.
- 3) L'analisi per ognuna delle alternative dei costi di realizzazione e di gestione.
- 4) Lo sviluppo di un prospetto dei ricavi attesi coerenti alle determinanti del bacino di utenza futuro

Tutti i dati raccolti verranno infine inseriti in un modello di analisi di scenario, atta a verificare la validità del progetto. Dopo aver brevemente

considerato le tre alternative, in tale sede verrà sviluppata l'analisi di quella dimostratasi più validamente attuabile.

Al fine di rendere più realistiche le previsioni, non si è mancato di inserire nel modello alcuni possibili accadimenti futuri.

Il primo capitolo di questo lavoro è dedicato interamente alla definizione del concetto stesso di arrampicata sportiva. Attraverso un breve excursus storico sull'alpinismo moderno si cercherà di individuare le motivazioni e le tappe fondamentali che hanno portato alla nascita dell'arrampicata libera prima, e allo sviluppo dell'indoor poi.

CAPITOLO PRIMO

GENESI DI UNO SPORT DALL'ALPINISMO ALL'ARRAMPICATA SPORTIVA

1.1 COS'È L'ARRAMPICATA SPORTIVA

Al pari di ogni altra disciplina, anche per l'arrampicata sportiva valgono alcune regole che consentono di determinare obiettivamente una prestazione. Il principio fondamentale di tutti gli stili è contenuto nella definizione di arrampicata sportiva:

Per avanzare lo scalatore impiega esclusivamente gli appigli naturali offerti dalla roccia. Gli ausili tecnici (corda, chiodi, imbrago ecc.) servono soltanto per garantire la sicurezza e non come punti di sosta, per il riposo o per la progressione.

L'arrampicata libera non è quindi una scalata senza l'assicurazione delle corde, credenza oggi peraltro molto diffusa, l'obiettivo è quello di risalire l'intera lunghezza di corda senza cadute. Determinante per la prestazione svolta non è tanto il grado di difficoltà, quanto piuttosto lo stile con cui viene affrontata la via (on sight,¹ punto rosso², top rope³).

Ma a questa codificazione si è giunti attraverso un percorso che non può prescindere, per essere compreso, dalla storia dell'alpinismo; conoscere la storia dei rocciatori dal 1786 (anno della prima ascensione sul Monte Bianco e data ufficiale di nascita dell'alpinismo) ad oggi,

¹ On sight: (a vista) superamento come capocordata e senza cadute di una via completamente sconosciuta.

² Punto rosso o rotpunkt: salita effettuata come capocordata senza voli o riposi sui chiodi. L'origine del termine è tedesca e deriva dall'abitudine di Kurt Albert di dipingere un punto rosso (rotpunkt appunto) sotto la via che aveva realizzato in libera.

³ top rope o moulinette: superamento della via con corda assicurata dall'alto. indispensabile per chi è principiante su quel grado di difficoltà.

è anzi indispensabile per comprendere le motivazioni per le quali è nata e si è sviluppata in tutto il mondo l'arrampicata.

1.2 DALL'ALPINISMO MODERNO AL CONCETTO DI ARRAMPICATA SPORTIVA : NASCITA DI UNA NUOVA DISCIPLINA

Con la salita da parte di Mummery della parete ovest del Grepon (Gruppo del Bianco), e il superamento del primo passaggio di 4° grado, nel 1881 inizia l'era dell'alpinismo moderno.

E' questo il periodo in cui gli alpinisti, più che dalla volontà di conquistare una vetta, sono spinti alla scalata da forti motivazioni tecniche e dal desiderio di salire difficili itinerari, anche se non conducono alla vetta di una montagna.

Questo stacco avviene principalmente attraverso l'abbandono della via normale, ossia l'itinerario meno impegnativo per conquistare una cima, a favore della ricerca di percorsi più arditi. E' proprio in questo contesto che nasce l'esigenza delle prime rudimentali forme di assicurazione.

E' l'era di Preuss e di Winkler, entrambi scomparsi giovanissimi in incidenti di montagna. Proprio Preuss, con le sue regole etiche sull'arrampicata libera, in cui i chiodi dovevano essere usati solo come protezione e non per la progressione (La polemica sui chiodi 1912), può essere considerato il precursore della moderna visione

dell'arrampicata.

Il periodo fra le due guerre è caratterizzato da scalate che hanno dell'incredibile: utilizzando nuovi materiali che permettono la salita in libera ad un livello superiore (il mitico sesto grado), ed estendendo l'uso dei chiodi alla tecnica della progressione in artificiale, alpinisti come Comici e Cassin intraprendono le salite delle gialle e strapiombanti pareti nord di Lavaredo.

Il secondo dopoguerra è invece l'epoca dell'alpinismo eroico, caratterizzato dalle imprese di Bonatti, Maestri, Robbins e Messner. Nel 1968 proprio quest'ultimo compie un'impresa incredibile per quei tempi: anticipando di dieci anni l'evoluzione dell'arrampicata, sale da primo di cordata e con gli scarponi sul Sass d'la Crusc, un passaggio di 7° grado.

In questo periodo avvengono due fatti antitetici fra loro: da una parte va di moda aprire itinerari "a goccia", assolutamente rettilinei su pareti strapiombanti, utilizzando centinaia di *chiodi* per la progressione, dall'altro in Gran Bretagna e in California, sul granito dello Yosemite, si sviluppa un'etica sulla progressione in libera e si diffonde invece l'uso dei "*nuts*"⁴, protezioni che non rovinano la roccia.

Questa seconda filosofia nel giro di pochi anni è destinata a prendere il sopravvento in quasi tutti gli ambienti alpinistici europei.

Ma è solo verso la fine degli anni sessanta che nasce l'arrampicata intesa come disciplina a sé stante; non più come allenamento per

⁴ il nuts o dado è una massa di metallo leggera dotata di cavetto di acciaio che si incastra nelle fessure, è una assicurazione che essendo tolta dal secondo di cordata lascia la roccia intatta.

l'alpinismo, ma come puro divertimento da mettere in pratica su falesie a bassa quota.

L'uso degli spit⁵ prima in falesia e poi in montagna consente in seguito di superare, con un'escalation impressionante, e nel giro di pochi anni, gradi di difficoltà sempre maggiori.

Ecco spiegato come l'arrampicata non sia altro che una "deviazione temporanea" dell'alpinismo e perché, grazie alle sue evoluzioni tecniche sia stata utilizzata da alpinisti-arrampicatori per rilanciare verso l'alto la storia dell'alpinismo.

Gli anni sessanta sono comunque un periodo di crisi. L'attività di quel periodo è tutta giocata sul piano dell'exasperazione tecnicistica e tecnologica degli artificialismi.

Fino agli anni quaranta/cinquanta l'equazione arrampicata-artificiale-staffe = sesto grado aveva retto. I tratti di artificiale si limitavano infatti a raccordare superbi tratti di arrampicata libera all'interno di percorsi logici di irresistibile bellezza, i mezzi artificiali usati erano veramente esigui, si superavano in libera passaggi fino al 6° grado, considerato il limite umano.

Se nella salita si incontravano passaggi superiori, venivano piantati dei chiodi e si superava la difficoltà in artificiale.⁶

In seguito, le corde diventano prima in seta e poi in nylon, i chiodi di tipo tradizionale impiegati per una salita, prima aumentano di numero (passando dalle decine alle centinaia), poi vengono sostituiti con quelli ad espansione⁷ che sparati nella roccia in

⁵ Spit: tassello a pressione usato da decenni nell'edilizia, passato alla speleologia prima e all'arrampicata poi.

⁶ tramite l'ausilio di staffe cordini ecc. Tale manovra si definisce: azzeramento

⁷ detti anche Spit

interminabili file, consentono attraverso un mero esercizio ginnico, di passare dovunque e comunque.

Ed è proprio il chiodo ad espansione a decretare la fine del mito artificiale. Se il suo uso innalza ulteriormente il limite del possibile, il suo inevitabile abuso all'esasperata ricerca della "via della goccia d'acqua", cioè della linea retta dalla base alla cima della parete, porta proprio all'"assassinio dell'impossibile" (R. Messner, 1968) e, non senza polemiche, alla fine della ricerca dell'artificiale e al suo disconoscimento quale fine e fondamento dell'alpinismo.

1.2.1 IL CONCETTO DI DIFFICOLTÀ; IL 6 GRADO COME LIMITE INSUPERABILE

L'elaborazione di una vera e propria scala delle difficoltà, sufficientemente precisa e affidabile da essere riconosciuta ovunque e da chiunque nella cerchia alpina, avviene verso la metà degli anni venti ad opera di Willo Welzenbach, autorevole esponente della scuola di Monaco.

La scala di Welzenbach, o di Monaco, era divisa in sei gradi, successivamente ogni grado fu diviso in superiore ed inferiore, ottenendo così una scala a diciotto valori, conosciuta come scala italiana. Il primo grado inferiore ed il sesto superiore indicavano rispettivamente le difficoltà minori e quelle estreme. Welzenbach, in altre parole, sosteneva

che il sesto grado dovesse indicare il limite delle possibilità umane, il massimo realizzabile in arrampicata.

Gli errori di una simile impostazione sono più d'uno:

- 1) l'imposizione di un limite alle possibilità umane
- 2) la mancanza di distinzione tra arrampicata libera ed arrampicata in artificiale
- 3) l'aver contribuito a creare una cosiddetta "mentalità artificiale".

In una salita, quando si incontrava un passaggio giudicato troppo complicato, anziché proteggersi e provare ad arrampicare puliti, si piantava una serie di chiodi e ci si issava su di essi, azzerando così la difficoltà.

1.2.2 YOSEMITE E LA MENTALITA' AMERICANA

Soprattutto dal secondo dopoguerra in poi, le novità sostanziali in fatto di arrampicata ci arrivano dalla California ad opera di alcuni pragmatici arrampicatori americani quali Salathè, Chouinard, Robbins ecc.

Gli statunitensi, svincolati dalla retorica ed estranei alla tradizione eroica degli europei, avevano una concezione dell'arrampicata già

prettamente sportiva, di competizione e di miglioramento con mezzi espliciti ed armi pari. Gli itinerari più impervi vengono dapprima percorsi con numerosi passaggi in artificiale, subito dopo si cerca di ripeterli sempre più a favore di un'arrampicata pulita, che sfrutti i soli appigli naturali. Questa nuova filosofia, del tutto sconosciuta in Europa, porta ad una naturale differenziazione nella valutazione delle difficoltà tra ciò che rappresenta un passaggio in artificiale, e ciò che invece è la difficoltà di un passaggio in libera.

La scala californiana delle difficoltà messa a punto dal Sierra-Club dopo la seconda guerra mondiale, accanto ai decimali del grado 5 riferiti esclusivamente all'arrampicata libera (dal 5.0 in su senza massimi definiti a priori), prevede una gradazione specifica per i passaggi in artificiale (A1,A2,ecc.). In pochi anni Yosemite diventa la mecca dell'alpinismo mondiale

Nel corso di tutti gli anni sessanta, i tentativi di superare senza "aiuti" quanti più passaggi di una big wall⁸, così come l'apertura completamente in libera di nuove vie, diventano prassi correnti.

Nell'arco di un ventennio non solo si recupera il tempo perduto, ma la scala californiana diventa il punto di riferimento per gli arrampicatori di tutto il mondo.

⁸ termine californiano per indicare una grande e lunga parete, dove è normale che sia necessario un bivacco

1.2.3 L'EUROPA SI SVEGLIA; LA NUOVA DIMENSIONE.

Il merito di aver dato uno scossone allo stallo venutosi a creare nell'ambiente alpinistico europeo lungo tutto il corso degli anni cinquanta e sessanta, è da attribuire al noto alpinista altoatesino Reinhold Messner. Questo personaggio prima ancora di iniziare la corsa agli ottomila e le esplorazioni polari, veste i panni del paladino dell'arrampicata libera e di nemico giurato dei chiodi ad espansione. A partire dalla metà degli anni Sessanta ripete o apre le vie più difficili delle Dolomiti e delle Alpi, alla ricerca di situazioni tremende e quasi senza scampo, come i passaggi di 6° grado superiore. Ma Messner è decisamente forte e soprattutto onesto con se stesso: non trova mai passaggi disumani e, prima in un famoso articolo (l'assassinio dell'impossibile, 1968), poi in due altrettanto famosi libri (Sesto grado 1971, e Il settimo grado, 1974) denuncia senza mezzi termini quanto più impegnativi siano certi passaggi in libera quando non vi sono chiodi per tirarsi su, o meglio, quando si rinuncia volontariamente ad usarli per la progressione. E' questa la strada da percorrere nella ricerca del limite delle possibilità umane. Nel 1970 Messner è però solo, e l'UIAA⁹ si limita a sancire la differenza tra arrampicata libera e in artificiale, promuovendo per questa una scala separata, ma respingendo la proposta di Messner di introdurre il settimo grado quale indicazione di ulteriori possibili sviluppi dell'arrampicata libera. Bisogna aspettare otto anni e la

⁹ Unione Internazionale Associazione Alpine

forte rivendicazione di Kiene e Karl, perché l'UIAA cambi
opinione aprendo la scala al settimo grado e al futuro.

Tabella comparativa dei sistemi di valutazione dell'arrampicata in libera a partire dal VI+

Scala UIAA	France	USA	England		Australia
VI+	6a	5.10a			19
			5b		
VII-		5.10b		E2	
	6b				20
VII		5.10c			
			5c		
		5.10d			21
VII+	6c				
		5.11a		E3	22
		5.11b			23
	7a		6a		
VIII		5.11c			24
		5.11d		E4	25
VIII+					
	7b	5.12a	6b		26
IX-		5.12b			
		5.12c		E5	27
IX	7c				

		5.12d			
			6c		28
IX+		5.13a			
	8a				29
		5.13b		E6	
X-					30
		5.13c			
	8b				31
X		5.13d	7a		
					32
		5.14a			
X+	8c			E7	
		5.14b			33
IX-					
		5.14c	7b		
IX	9a	5.14d			

*L'arrampicata a differenza di altri sport nei quali esiste una obiettiva unità di misura, segue delle regole semiobiettive. Nei fattori che determinano la difficoltà di un passaggio entrano in gioco una serie praticamente infinita di variabili.

Nell'Europa continentale fino alla fine degli anni sessanta era utilizzata la scala UIAA con sei gradi di difficoltà (dal I al VI), ciò che mostra la tabella è l'evoluzione che si è avuta da allora ad oggi.

La chiusura verso l'alto della scala UIAA ed il non immediato

riconoscimento dell'errore concettuale che questo fatto comportava, ha contribuito al proliferare di nuovi sistemi di valutazione.

Oggi di fatto la scala più utilizzata in Europa è quella francese.

Gli inventori della scala in artificiale furono gli americani, questa va dall'A1 (artificial one) all' A5.

1.2.4 LA NUOVA ETICA, LE NUOVE REGOLE, I NUOVI CAMPI DI GIOCO.

Dagli anni settanta in poi si inizia sulle strutture a bassa quota, se non ad alzare il livello assoluto delle prestazioni, a sperimentare nuove etiche e nuove emozioni. Primi fra tutti sono gli americani.

Sul continente, la scoperta di nuovi terreni e di nuove regole del gioco avviene in Francia.

Alcuni arrampicatori del sud, assieme a qualche parigino trapiantato, scoprono accanto alle famose Calanques marsigliesi, altri splendidi paradisi mediterranei, quali le gole del Verdon: è la definitiva esclusione della cima quale meta e motivo di riferimento per lo scalatore, alpinista o arrampicatore che sia. La differenza, la vera rivoluzione, sta nel modo, nello stile, nell'etica, nella qualità totale di una salita. Ben al di là della conquista e della sconfitta di qualcuno o di qualcosa, nel corso degli anni settanta contano e fanno la differenza l'entusiasmo di muoversi in situazioni nuove, la voglia e il gusto di arrampicare divertendosi.

Tra i protagonisti di questo periodo è da citare l'arrampicatore parigino Jean Claude Droyer.

All'inizio degli anni settanta si aveva la sensazione che gli alpinisti francesi si trovassero in una situazione di stallo. Nel 1975, tornato da un viaggio in Inghilterra, Droyer decise di battersi affinché il free climbing prendesse piede anche nel canyon del Verdon.

Dopo qualche anno, nel 79 tanti articoli e non poche controversie con gli arrampicatori del luogo, alcuni giovani dichiararono che Droyer aveva ragione, e che seguendo le sue teorie si sarebbero fatti grandi progressi. Un gradino che ha segnato questo passaggio è stata l'apertura, con pochi passaggi in artificiale, della via "Le Triomphe d'Eros" effettuata dallo stesso Droyer nel 1975 (difficoltà VII+/VIII).

Alcuni alpinisti francesi si irritarono a tal punto da reagire diffamandolo e imbrattando la via con lo spray.

Dalle località d'oltralpe la nuova mentalità va diffondendosi anche in Italia; falesie¹⁰ come quelle della Val di Mello e della Valle dell'Orco sono all'avanguardia in quello che viene definito il "Nuovo Mattino". Lo stacco, qui come in Francia, non si compie solo sul terreno delle difficoltà e sotto il profilo tecnico, ma nell'evoluzione di una nuova dimensione dell'alpinismo spogliato dall'eroismo, impostato invece su una serena accettazione dei propri limiti, in un'atmosfera gioiosa con l'intento di trarre, come in un gioco, il massimo piacere possibile in un'attività che pareva finora essere caratterizzata dalla negazione del piacere a vantaggio della sofferenza.

La difficoltà è quasi una conseguenza naturale di questo modo di vedere le cose, allontanandosi sempre più dallo spirito alpinista, si intraprende inoltre la ricerca delle soluzioni ottimali che limitino i rischi, ed in questo, il chiodo ad espansione svolge un ruolo fondamentale. Tutto ciò inoltre per ragioni oggettive di comodità

¹⁰ parete di roccia alta di altezza variabile inserita in una fascia altimetrica compresa tra il livello del mare e i 2000 e i 2500 metri. A quote più alte tutte le pareti o quasi si definiscono "Montagna"

non avviene sulle altissime pareti alpine, ma sulle pareti che sorgono lungo le vallate più accessibili.

1.2.5 IL RITORNO AI MONTI

Tra gli ultimi anni Sessanta e i primi anni Ottanta si assiste in tutta Europa, sfruttando la confidenza con i massimi gradi realizzati in falesia (6c/7a), ad un vero e proprio “ritorno ai monti”. Si mettono alla prova, nelle più problematiche condizioni ambientali della montagna, le migliori capacità di controllo e di gestione psicofisica del proprio corpo e della progressione verticale.

Soprattutto sulle Alpi orientali, affrontate con lo stesso abbigliamento e lo stesso spirito scanzonato delle comode falesie, si assiste alla conversione in libera di quelle vie che fino a qualche tempo prima venivano realizzate con l'aiuto di staffe corde fisse ecc.

Dall'impresa di Messner sul Sass d'la Crusc del 68', dove con il fratello compì il più gran balzo in avanti della storia dell'alpinismo dolomitico, alle spettacolari performance dell'estro di Maurizio Zanolla, conosciuto come Manolo, vengono ripetute tutte le classiche dolomitiche nel nuovo stile.

Anche se per qualche anno vanno ancora di moda le rotspunkt in montagna, ci si avvia verso la definitiva separazione tra l'alpinismo e l'arrampicata. Sulle falesie compaiono infatti gli spit, ovvero l'attrezzatura dall'alto e l'ispezione preventiva delle vie, con un

ulteriore salto in avanti delle difficoltà, ma gli arrampicatori hanno sempre minor tempo e voglia di recarsi in montagna.

1.2.6 LA DEFINITIVA SEPARAZIONE. DAL “FREE CLIMBING” ALL’ARRAMPICATA SPORTIVA”.

L’abbandono della montagna non deriva da una scelta ideologica, ma avviene spontaneamente quando ci si rende conto che un ulteriore avanzamento delle difficoltà risulta impossibile perseguendo l’impostazione etica adottata fino a quel momento: l’apertura delle vie rigidamente dal basso, posizionamento delle protezioni compreso.

Si tratta di una fase dell’evoluzione dell’arrampicata comune a tutti i paesi. Dal basso e senza esplorazione preventiva, proteggendosi con i vecchi chiodi con i nuovi nuts, o i nuovissimi friends¹¹, si va infatti incontro a una sorta di limite fisico, oltre il quale si impone una scelta: o si arrampica o ci si protegge.

Dallo Yosemite al Verdon, dalla Val di Mello al Frankenjura, verso la fine degli anni settanta il blocco si ripresenta costantemente, con precisione quasi assoluta: il livello critico si situa nel raggiungimento di quello che per la scala americana è il 5.11, per quella francese è il 7, per l’UIAA è l’ottavo.

Il trasferimento in basso, nelle falesie, si presenta dunque

¹¹ friend: strumento metallico, dotato di leve a molla, che si infila e si incastra nelle fessure per proteggere la salita del capocordata. Il friend come il nut, non lascia segni sulla roccia.

improrogabile.

A partire dal 1983 i trasvolatori dei verticali cieli dolomitici si innamorano del calcare della Valle del Sarca che sfocia nel lago di Garda.

Mariacher, Iovane, Manolo e Roberto Bassi trascurano le alte pareti del Brento, del Piccolo Dain, e perfino del Colodri, per concentrarsi sulle lisce falesie alte al massimo due tiri di corda che spuntano tra gli ulivi di Arco o direttamente sulle acque del lago. La spiaggia delle Lucertole e tutte le falesie della zona diventano le aree più selettive d'Italia, contendendo a pieno titolo il primato a quelle tedesche e francesi.

Gli exploit che si susseguono sulle falesie italiane ad opera soprattutto dell'arrampicatore trentino Manolo, sono dovute è vero a doti e capacità non di certo comuni, ma testimoniano alla perfezione quanto l'introduzione degli spit, e implicitamente dell'attrezzatura dall'alto, abbia significato nell'evoluzione dell'arrampicata.

Il salto rispetto alla tradizionale apertura dal basso è il risultato della "lavorazione delle vie", dell'apprendimento mnemonico dei singoli movimenti, e del passaggio dall'allenamento fisico generale alle lunghe sedute di allenamento di forza sul gesto specifico.

Gli anni successivi, con l'estendersi dello spit a tutta la tipologia delle falesie, vedono il definitivo passaggio dal free climbing all'arrampicata sportiva, lo sfondamento del muro dell'8 e il consolidarsi di un numero sempre crescente di climber¹² sulle

¹² Climber = arrampicatore

frazioni dello stesso grado, prima “lavorato“ e poi “a vista”.

In Italia, tra le falesie più impegnative e rinomate, è il Totoga. All'estero sono il Verdon e Buoux il Frankejura, le Smiths Rocks di Joshua Tree e gli australiani Monti Arapiles a contendersi il titolo di appiglio più duro del mondo, sotto le dita di Patrick Edlinger, Marc e Antoine Le menestrel, Stefan Glowacz, Wolfgang Gullich, Jerry Moffat.

Il 1985 è l'anno delle prime gare a Bardonecchia, seguono quindi il Rock Master di Arco, la Coppa del mondo, il Campionato italiano, le gare indoor e la nascita della FASI (Federazione Italiana Arrampicata Sportiva).

1.2.7 LA SCOPERTA DELL'INDOOR

L'ultimo passaggio di questa evoluzione è quello che si sta attuando proprio in questi anni, ed è la definitiva consacrazione dell'arrampicata sportiva come disciplina disgiunta da ogni possibile pretesa avventurosa.

Tale avvenimento consiste nella nascita e nello sviluppo dell'attività indoor.

Il senso dell'arrampicare su pannelli di vetroresina attrezzati con prese artificiali, si è avuto verso la metà degli anni ottanta con lo sviluppo dell'attività agonistica.

Come già affermato, vi sono vari stili di arrampicata; uno stesso

itinerario può essere percorso a vista oppure “lavorato”, cioè provando e riprovando i passaggi più difficili. E’ evidente che in quest’ultimo caso l’atleta possa migliorare moltissimo la sua performance ed elevare quindi il suo grado limite.

Le prime gare di arrampicata sportiva si svolgevano su pareti di roccia attrezzate il giorno prima, questo per far sì che gli atleti, arrampicando “a vista”, eseguissero la via tutti con uno stesso stile.

Con l’invenzione dei pannelli artificiali, si tolse però il dubbio residuo che una certa via di gara, non fosse per tutti gli atleti totalmente sconosciuta. Le prese infatti nelle manifestazioni ufficiali, vengono montate il giorno stesso della gara.

Ad oggi tutta l’attività agonistica viene svolta interamente su pannelli artificiali, e gli stessi atleti, come terreno di allenamento, non usano più l’arrampicata nelle falesie, ma gli strapiombanti muri artificiali.

Ai giorni nostri è quasi maggiore il tempo che si passa ad arrampicare nelle strutture indoor che nelle falesie di roccia naturale.

Anche per il climber che si muove su gradi di difficoltà più abordabili, la palestra è diventato un punto di riferimento, un modo di alzare il proprio livello che si sposa con le esigenze lavorative dei singoli, un’ottima maniera di allenarsi per migliorare le proprie performance in falesia e, non meno importante, un luogo di incontro con gli altri appassionati di questo sport.

CAPITOLO SECONDO

LE VARIABILI CHIAVE

2.1 IL BACINO D'UTENZA

Non è affatto cosa semplice rilevare con buona approssimazione a quanto ammonti il potenziale bacino di utenza che una struttura di arrampicata sportiva indoor può avere.

Non vi sono studi o stime specifiche per quanto riguarda il piccolo universo bolognese, ma armandomi di pazienza e attraverso non poche considerazioni di origine inevitabilmente deduttiva, cercherò di dare una dimensione il più possibile affidabile a questa variabile.

Il primo indizio da cui si può partire riguarda la stima minima. Nel 1997, in occasione di una diatriba riguardante la minacciata chiusura della vicina falesia di roccia naturale della “Rocca di Badolo”, si fece una rapidissima raccolta di firme per sollecitare l'intervento attivo del comune di competenza. Il risultato fu che in meno di tre settimane vennero raccolte più di trecento firme di altrettanti arrampicatori. Se si considera che la Rocca è frequentata pressoché esclusivamente da climber residenti, ecco che il dato può essere ritenuto una stima minima.

Due sono le indagini a cui facciamo riferimento per avere un dato sullo sviluppo in Italia di questa disciplina sportiva: la prima consiste in uno studio condotto da Fabrizio Antonioli ed apparso su di un manuale di arrampicata da lui scritto e pubblicato nel 1996, la seconda è invece una vera e propria indagine commissionata dall'Assosport alla AC Nielsen-Sita nel 1997, che è anche l'unico studio analitico condotto con metodologia scientifica sugli sport più praticati in Italia, la prima edizione del volume risale al 1994.

Al riguardo la Nielsen, dopo aver registrato nel triennio 94-97 un aumento di oltre il 30%, ci dice che il climbing, con 7700 praticanti, costituisce una piccola nicchia dell'universo roccia in fortissima crescita. Lo studio del Antonioli ci fornisce invece dati assai diversi: i numeri scaturiscono in questo caso da una ricerca coordinata dall'autore e da dodici responsabili regionali, sulla fruizione, sull'area, e sulla sicurezza delle falesie ubicate nelle diverse regioni. Le falesie sono state divise in quattro classi:

Classe 1 (da 2 a 10 arrampicatori per domenica)

Classe 2 (da dieci a cinquanta arrampicatori per domenica)

Classe 3 (da 50 a 100 arrampicatori per domenica)

Classe 4 (oltre 100 arrampicatori per domenica)

Per ottenere il numero degli arrampicatori relativi a una regione in una domenica campione, si sono sommati i dati di massima frequenza per ogni falesia. Il numero totale di arrampicatori suddivisi nelle varie regioni non rappresenta il numero totale delle persone che arrampicano in quella regione, ma la quantità di arrampicatori presenti con continuità tutte le domeniche. Il numero totale di arrampicatori viene ottenuto moltiplicando il dato numerico per 2,5.

Secondo questi criteri gli arrampicatori cosiddetti assidui dovrebbero essere in Italia 13260 di cui 1510 nella sola Emilia Romagna. Il dato generale mi appare però abbastanza gonfiato.

Sul dato regionale c'è invece da fare una breve riflessione: il territorio preso in considerazione è prevalentemente pianeggiante, manca inoltre di un grande comprensorio di arrampicata quali si trovano in Liguria o in Trentino, il climber emiliano è quindi per così dire più abituato a spostarsi alla ricerca dei siti più rinomati.

Per tali motivi credo di poter affermare che il dato regionale è senz'altro più attendibile rispetto a quello aggregato.

Per ottenere una stima reale del bacino di utenza bolognese, ho condotto una personale indagine con la partecipazione di alcuni operatori del mercato delle attrezzature riguardanti l'arrampicata.

Nello specifico, sono stati elaborati i dati concernenti la vendita annua delle particolari scarpette usate in questo sport.

Considerando che :

- 1) tale strumento è essenziale e personale (ogni arrampicatore ne deve possedere almeno un paio)
- 2) se utilizzate assiduamente la suola si consuma in tempi brevi (dai 4 ai 6 mesi)
- 3) la durata della scarpetta dipende anche dal peso del climber che ne fa uso, le donne, essendo più leggere, le consumano in un lasso di tempo maggiore

4) la frequenza di acquisto varia dalle tre paia ogni anno fino ad un solo paio nell'arco di due anni

5) vi è una certa percentuale di arrampicatori che comprano le scarpette, ma di fatto non praticheranno lo sport se non occasionalmente

dal dato aggregato di tutte le case produttrici, si può desumere una stima assai precisa della popolazione arrampicatoria di Bologna e provincia, che consta quindi di circa 7/800 unità, con una crescita media annua del 10-12%.

Per verificare la validità di questa stima, si è costruito, in base alle considerazioni esposte, un modello di consumo. Si è cercato cioè di stabilire quante paia di scarpe vengono comprate mediamente da ogni climber nell'arco di un anno.

Tabella 2.1

% climber*	paia all'anno	coefficiente d'uso
10	3	0,33
35	2	0.5
30	1	1
15	0,5	2
10	0*	0

* Categoria "5", di fatto non possono considerarsi degli arrampicatori

Il **coefficiente medio d'uso** sarà dato dalla media ponderata dei singoli coefficienti d'uso.

Coefficiente medio d'uso = $0,33 \times 0,1 + 0,35 \times 0,5 + 0,3 \times 1 +$

$0,15 \times 2 = \mathbf{0,808}$

Questo coefficiente indica la durata media (in anni) di un paio di scarpette, o meglio quante paia di scarpe compra mediamente un climber all'anno.

Avendo i dati di vendita aggregati riguardanti i rivenditori presenti nel territorio di Bologna, possiamo desumere quanti arrampicatori corrispondono ad un dato livello di vendita:

Scarpette vendute (dati del 97) 500 paia.

$$\text{Numero} - \text{arrampicatori} = \frac{\text{paia} - \text{vendute}}{\text{c.m.u}} = \frac{500}{0,808} = 619$$

Nel '97 secondo l'elaborazione nel territorio di Bologna vi erano più di 600 climber.

2.1.1 UN DATO CERTO, I TABULATI WELLCOME

Dopo aver dato un'identità numerica al bacino di utenza del comparto bolognese, credo sia utile soffermarsi su un'attenta elaborazione dei dati raccolti sullo sviluppo del climbing in quanto attività prettamente indoor. Per fare ciò mi servirò dei tabulati riguardanti la frequentazione della palestra di arrampicata del CENTRO SPORTIVO SALESIANO P.G.S. WELLCOME.

Sebbene il dato dell'anno 94/95 non sia stato inserito nella tabella, ne abbiamo una stima più che attendibile, che consiste in 20 corsisti e altrettanti abbonati con entrata libera.

	95/96*	96/97	97/98
Corsi vari	61	74	98
attività libera**	63	157	157
totale***	124	231	255

* negli anni 94/95 e 95/96 era presente una sola struttura che consentiva un utilizzo massimo a 8 persone contemporaneamente, nell'estate del 96 è stata costruita un'altra struttura. La capacità di utilizzo è stata, per effetto di questa modifica, portata a 16 arrampicatori.

** l'attività libera si compone per la maggior parte 108/157 (dati dell'anno 97/98) di abbonamenti aventi dieci entrate prepagate e per la restante quota di tessere annuali.

Rispetto all'anno precedente c'è da rilevare il successo delle tessere annuali (non presenti) ed una maggiore costanza nei soci con le entrate prepagate, in quanto quasi il 90% di essi ha rinnovato l'abbonamento.

*** non sono stati inseriti nella rilevazione tabellare i 90 ragazzi di un istituto superiore, che nelle annate 96/97 e 97/98, hanno seguito al

mattino un corso principianti convenzionato istituito ad hoc, in quanto trattasi di iniziativa prettamente promozionale.

Al di là di evidenti considerazioni riguardanti la situazione specifica della Wellcome, che mi riservo di affrontare in un paragrafo ad hoc, vorrei per adesso effettuare una riflessione di carattere generale.

Se andiamo a confrontare il dato di crescita del climbing indoor con quello dello sviluppo dell'arrampicata in ambiente, ci accorgiamo di una forte discrepanza tutta a favore del primo, ciò è dovuto ad una serie di interessanti motivi.

L'arrampicata sportiva outdoor di certo mantiene un fascino nettamente superiore all'allenamento in palestra. Il contatto con la natura, la bellezza oggettiva di molti siti, la diversità dei tipi di arrampicata in relazione alla particolare morfologia geologica, conferiscono un primato indiscusso all'arrampicata in falesia.

Se però analizziamo con più attenzione il contesto indoor ci accorgiamo che esso offre non pochi vantaggi:

- 1) L'eliminazione della dipendenza dal fattore meteorologico: in una palestra ci si può allenare sempre, sia che fuori stia piovendo, faccia troppo freddo o troppo caldo.

- 2) Il problema della luce diurna: soprattutto in inverno la durata del dì permette agli arrampicatori una pratica limitata alla sola Domenica.

3) Il tempo libero: le esigenze di lavoro o di studio consentono di arrampicare nei ritagli di tempo e la distanza di molte falesie dal luogo di abitazione o di lavoro è spesso considerevole.

4) La sicurezza e la praticità: questi due fattori permettono la possibilità di sperimentare questo sport a gruppi sempre più numerosi di persone. Si sta inoltre creando un nuovo tipo di utenza fino a qualche anno fa pressoché impensabile, costituito dall'arrampicata dei giovanissimi, degli allievi, delle scolaresche e di tutto il mondo dell'infanzia.

Quale miglior garanzia di un tasso di sviluppo dell'arrampicata indoor sempre più crescente?

Altri dati che mi convincono ulteriormente della bontà di queste affermazioni sono derivati dall'intervista rivolta al presidente della Wellcome, nella quale viene confermato che ben il 40% circa dei corsisti passa dalla fase di avviamento allo sport, alla arrampicata svolta autonomamente all'interno della struttura stessa.

2.2 I CONCORRENTI

Nella città di Bologna esistono al momento due sole strutture artificiali. Quella della CUSB e quella dell'oratorio del Sacro Cuore di Gesù. Entrambe presentano dimensioni abbastanza ridotte: la prima è rivolta ad

una clientela esclusivamente universitaria, la seconda invece non gode di ampi spazi, poiché sorge all'interno di una polisportiva preesistente.

2.2.1 LA STRUTTURA DELLA CUSB

Il centro universitario si è dotato di recente di una palestrina di arrampicata, sita nel suo centro polivalente di Via dell'Industria; si tratta di struttura abbastanza piccola, circa 60 mq di parete più un doppio muro di allenamento dedicato principalmente all'attività degli agonisti.

Durante le ore di maggiore affluenza, l'area disponibile viene divisa in toto tra corsisti e agonisti, entrambe le categorie devono appartenere al mondo universitario (salvo qualche eccezione). L'ingresso libero è lasciato alle ore pomeridiane. Nel complesso possiamo affermare che non si tratta di un vero e proprio concorrente in quanto, viste le dimensioni e le modalità di utilizzo, la struttura è adatta a soddisfare le sole esigenze del mondo accademico.

2.2.2 L'ATTIVITA' DELLA P.G.S. WELLCOME

Per prima cosa sento di attribuire a questa società il merito di avere creduto in uno sport, fino a qualche anno fa poco più che sconosciuto.

La decisione di impiantare una prima paretina di arrampicata sportiva all'interno della palestra dell'Oratorio del Sacro Cuore di Gesù, nasce cinque anni fa. Inizialmente si tratta di una struttura resinata di meno di 60mq, che consente ad otto persone di arrampicare contemporaneamente.

Il primo anno si registrano come detto venti iscrizioni. Alla fine del secondo l'affluenza è tale che si decide di dotare la palestra di una seconda struttura, posta nell'altro angolo disponibile dell'edificio, che presenta però un inconveniente non da poco, è fortemente strapiombante; poiché si sviluppa per la maggior parte della propria area sotto il soffitto dell'edificio, viene a creare un difficile tetto di 6 metri.

Di conseguenza a ciò, per tutto il primo anno, la maggior parte degli utenti della palestra si concentra di fatto nella più facile struttura¹, che richiede una preparazione atletica di gran lunga minore, ma l'anno successivo, vista la crescente domanda di corsi, essa viene quasi totalmente dedicata al loro svolgimento.

Gli utenti sono oggi, loro malgrado, costretti a trovare posto nella struttura 2, dove peraltro è stato ricavato un muretto per il bouldering¹³. Come se non bastasse, ultimamente si registra una nuova saturazione della struttura nel suo complesso. Ciò è dimostrato in primo luogo dall'anticipo con il quale bisogna prenotare il posto durante le ore serali, e dall'assidua frequentazione della palestra anche nel mese di maggio, periodo in cui, sia per il bel tempo che per l'allungarsi delle giornate, si dovrebbe preferire un allenamento nella vicina Rocca di Badolo.

¹³ arrampicare su brevi falesie artificiali e non con progressione senza la corda

Poiché non vi è oggi né l'intenzione, né la possibilità concreta di creare in breve periodo una terza struttura capace di soddisfare in tutto o in parte le sopravvenute esigenze di attuali e potenziali nuovi utilizzatori, la palestra della WELLCOME più che un concorrente, sembra poter essere un possibile partner, in quanto i suoi istruttori si sono guadagnati sul campo una crescente professionalità.

Ciò anche al fine di instaurare rapporti sinergici tali da favorire il mondo dell'arrampicata nel suo complesso.

2.3 LE ALTRE VARIABILI

Fino a questo momento mi sono preoccupato di dare una valutazione oggettiva alla situazione esistente, al fine di poter avere una visione globale su ciò che il climbing rappresenta, sia in termini di praticanti, sia in termini di strutture disponibili.

Da questo momento in poi cercherò invece di chiarire quali siano le cosiddette variabili endogene che caratterizzeranno il progetto posto in analisi, cercando così delle linee guida generali, dalle quali il progetto del futuro impianto non possa prescindere.

In questo sforzo analitico ne ho individuate principalmente tre: l'attrattività, il dimensionamento e la localizzazione.

2.3.1 ATTRATTIVITA'

Ho inserito una voce di questo tipo, che a primo acchito può sembrare ovvia, proprio perché nasconde una serie di problematiche fondamentali, non ultima la questione della compatibilità.

Il climbing è uno sport minore, dapprima sono state rese sicure le falesie naturali, in un secondo tempo sono poi sorte le prime strutture artificiali, spesso come occupazione di spazi ritagliati da edifici dove già venivano svolte una serie di attività più o meno compatibili.

Per dovere di cronaca bisogna anche ricordare il caso che definirei estremo del “ping pong club”, un centro ricreativo sito a Calderara di Reno, dove all'interno di un pub con tanto di sedie, tavolini, birre e superalcolici, sorgeva una parete di circa 6 metri, che dava la possibilità agli avventori di imbragarsi e provare l'ebbrezza (è il caso di dirlo) di essere un vero climber.

Al di là di questi episodi limite, vi sono casi in Italia di strutture di arrampicata rese inservibili da situazioni di fatto spesso tragicomiche.

E' il caso della struttura sorta in una palestra di Casalmontferrato in provincia di Alessandria, dove prima sono state investite svariate decine di milioni per la costruzione di una parete di arrampicata al margine di un campo di calcetto, poi la struttura, a causa della priorità riservata a questo sport, è stata di fatto abbandonata, ed è diventata un mero abbellimento della porta delle squadre di casa.

Credo sia fin troppo semplice capire perché la soluzione ottimale sia quella di creare una palestra dedicata unicamente al climbing, ma al

momento dubito che questo sport possa ripagare di uno sforzo finanziario di tale entità. Il problema vero è di riuscire nella convivenza simultanea con altre attività quali il basket, il calcetto, la pallamano ecc., al fine di poter dividere in maniera equa le spese necessarie al sostentamento delle strutture. Questa è impresa ardua ma non impossibile.

Il climbing è uno sport che necessita di spazi, anche limitati come superficie, ma che si sviluppino in altezza; essendo inoltre uno sport di concentrazione, preferisce un ambiente il più possibile silenzioso.

Con questo non si vuole escludere la predetta possibilità di convivenza con altri sport, ma di certo bisogna che ci sia rispetto reciproco tra le diverse attività svolte. Per esempio, per mia personale esperienza, arrampicatoria e non, ritengo incompatibile con qualsiasi altra attività sportiva l'allenamento di quelle persone che mi piace simpaticamente definire gli atleti urlanti.

Altro aspetto peculiare ed anomalo, rispetto ad altri tipi di sport, è insito nelle caratteristiche specifiche della struttura che si vuole realizzare.

Essa deve garantire la possibilità di allenarsi ai diversi tipi di utente, principianti, atleti di medio livello, agonisti; in sede di progettazione si devono quindi soddisfare per prima cosa le esigenze dei principianti, con un'area corsi basevole per gruppi di 6 persone, dedicare poi un 80% dello spazio restante allo sviluppo di vie di medio livello, ed infine creare una zona agonisti dove potersi sbizzarrire in vie con strapiombi tetti e quant'altro serve agli atleti di punta.

Per fare ciò non si può prescindere dalle questioni riguardanti il problema del dimensionamento ottimale della struttura.

2.3.2 DIMENSIONAMENTO, QUALE TASSO DI SVILUPPO ATTESO?

Prima di poter fare delle ipotesi sulla grandezza auspicabile della futura struttura da realizzare, si deve rispondere a tutta una serie di interrogativi riguardanti lo sviluppo previsto del free-climbing in relazione al periodo preso in considerazione, e cioè i prossimi dieci anni. Per fare questo partirei dai dati forniti dal paragrafo 2.1.1.

Il dato del tasso di sviluppo dell'arrampicata è rimasto pressoché costante dagli albori ad adesso, ma vi sono degli input che confermano il sospetto che tale percentuale possa modificarsi nei prossimi anni.

Per prima cosa, i dati dell'indagine Nielsen si riferiscono ad un periodo in cui l'arrampicata sportiva era un'attività verso la quale vi erano non pochi pregiudizi, dovuti anche alla forza comunicativa di alcuni spot televisivi. Di fatto, l'immagine del climber che slegato rischia la vita, sta lentamente rientrando nella dimensione di episodio limite, che nulla ha a che vedere con il concetto stesso di sport. Come già evidenziato precedentemente si registra inoltre un'impennata dell'attività dei principianti, attraverso i corsi di avviamento, ed un sempre maggior interesse da parte dei giovanissimi.

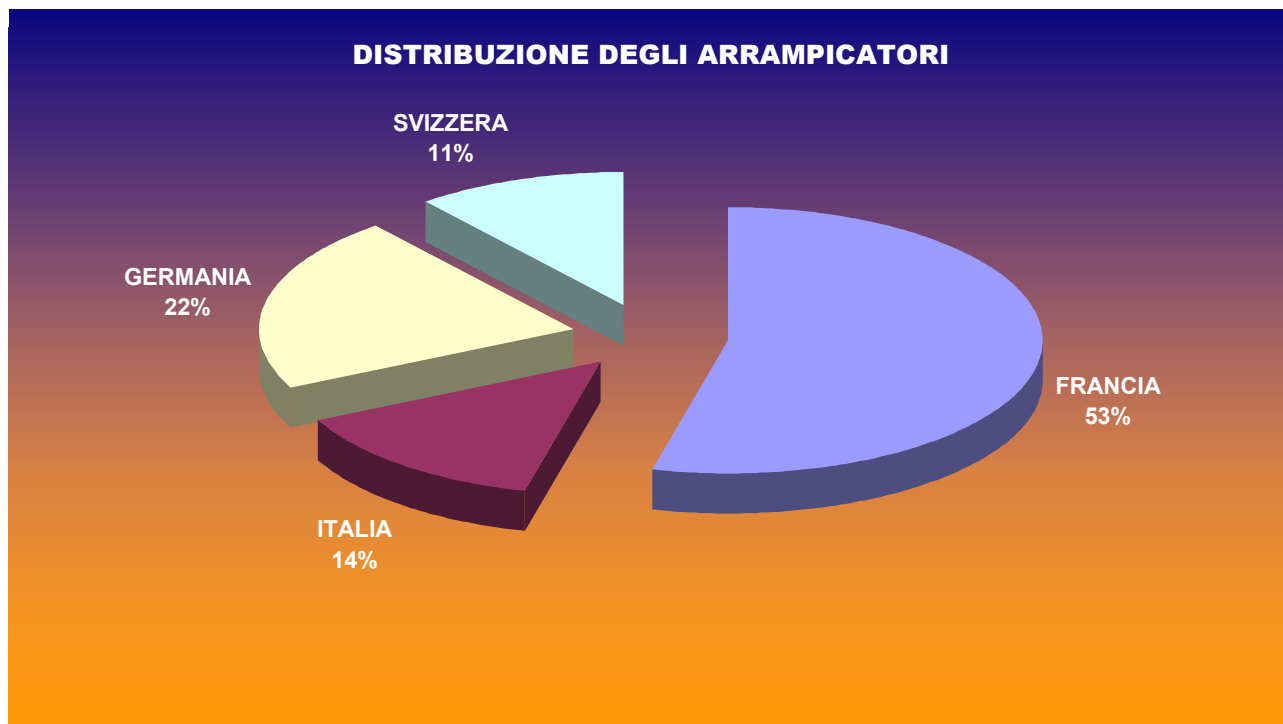
In definitiva, ciò che si vuole sostenere, è che questo tasso di sviluppo è destinato a crescere nel breve periodo; solo nel momento in cui verrà data la possibilità a tutti gli interessati di venire a contatto con questa

disciplina si può pensare ad un ridimensionamento. A questo si aggiunga che solo da qualche anno il Free-climbing ha ottenuto il riconoscimento da parte del CONI di una sua federazione nazionale, la FASI (federazione arrampicata sportiva italiana). Questo organo sta contribuendo fortemente allo sviluppo dell'arrampicata, in quanto ha formato tantissimi istruttori, organizza corsi e soprattutto gare di ogni livello.

Per fare ciò, ed in special modo a causa dello sviluppo dell'agonismo, si sta ormai radicando nei nuovi climber l'idea dell'arrampicata su pareti artificiali.

Si è destinati a vedere un sempre maggiore distacco tra ciò che è ed è stato l'alpinismo, e ciò che sarà per i giovani l'arrampicata.

Quando gli alpinisti iniziarono a chiodare i massi o le falesie vicino casa, lo facevano per potersi allenare per tutto l'inverno, in vista delle difficili pareti alpine da affrontare con l'arrivo della bella stagione, ora ci si allenerà nelle strutture indoor per affrontare poi, magari durante una rilassante vacanza al mare, le belle falesie disseminate un po' ovunque lungo tutta la Penisola.



2A Grafico di distribuzione degli arrampicatori in quattro paesi europei. Come si nota la Francia, sebbene poco montuosa, registra un altissimo numero di climber; in questo paese il “GRIMPER” rappresenta uno sport di stato, al punto da essere insegnato nelle scuole durante l’ora di ginnastica.

Proviamo adesso a tradurre i vari indizi raccolti in una rappresentazione dell'andamento futuro dello sviluppo del climbing.

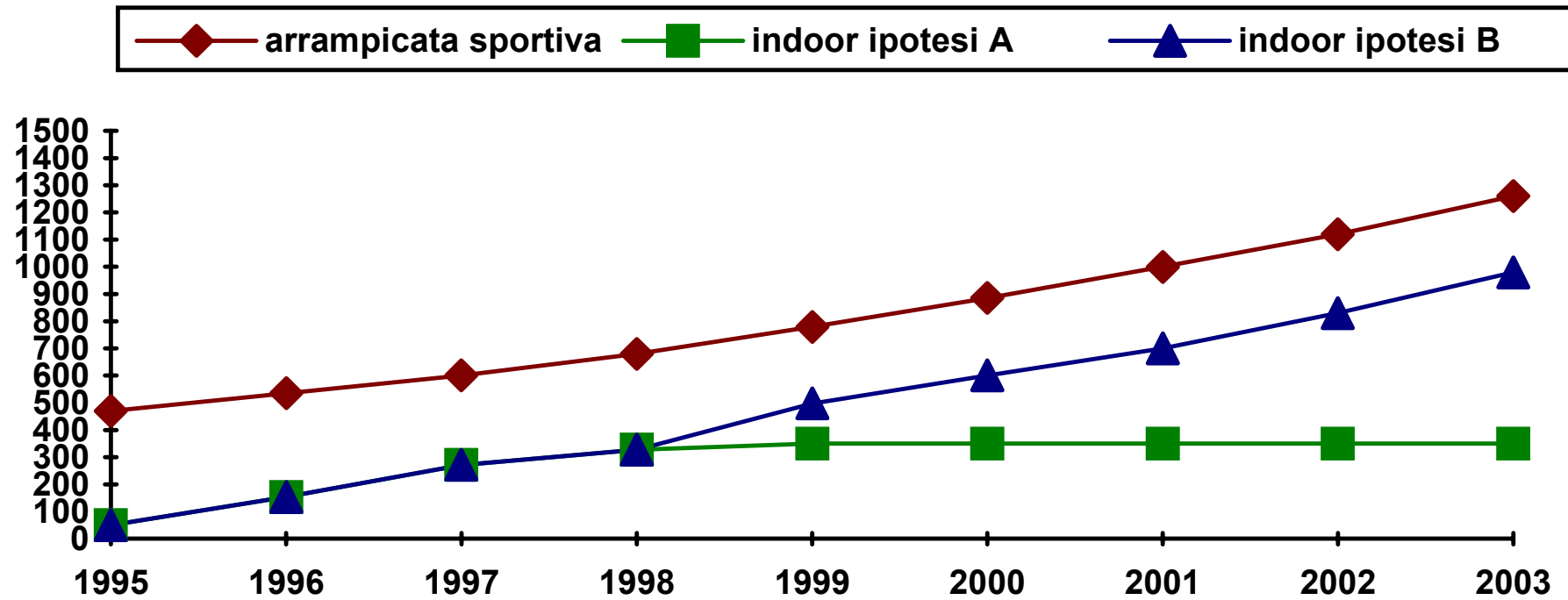
Ho inserito nel grafico 2B tre indicatori che per la parte riguardante gli anni precedenti il 1998, si rifanno alle stime fatte nel paragrafo 2.1 e 2.1.1. Per gli anni successivi si ipotizza, coerentemente all'analisi fin qui svolta, uno sviluppo dell'arrampicata sportiva nel triennio 1999/2002, secondo un tasso del 15% circa, tale dato si riporta in seguito sui valori precedenti il 1998 (10/12%).

Per quanto riguarda l'attività prettamente Indoor sono state poste due ipotesi:

A- Mancata apertura sul territorio di Bologna di nuove aree atte alla pratica dell'attività al chiuso.

B- (o ipotesi contraria) Disponibilità di nuove palestre capaci di soddisfare in toto la crescente domanda.

Ricordando che l'attuale saturazione delle strutture esistenti non è una mera supposizione ma una triste realtà, per quanto riguarda l'ipotesi B ho considerato un lento e progressivo avvicinamento del tratto azzurro a quello rosso, al punto che è lecito supporre che un giorno l'avvicinamento all'arrampicata passerà principalmente dalle strutture indoor.



2 B Grafico dello sviluppo previsto del bacino di utenza dell'arrampicata sportiva nel comprensorio Bolognese.

2.3.3 LOCALIZZAZIONE

Il problema logistico è strettamente interrelato alle dimensioni di una struttura atta a soddisfare i bisogni di una domanda in crescente espansione.

Per cominciare bisogna ricordare che un palestra per arrampicare necessita di muri alti tali da sfruttare il più possibile lo sviluppo in verticale delle vie, a questo proposito è bene ricordare che tutti gli impianti, per poter ospitare delle gare ufficiali, devono essere omologati dalla federazione.

Per ciò che concerne le competizioni a livello nazionale il limite minimo di sviluppo in verticale è fissato nei dieci metri, per le gare internazionali tale livello minimo è portato a dodici metri; appare quindi ovvio che se non si vuole precludere ogni possibile sviluppo di una futura attività, non si possa prescindere da tali direttive.

Ecco che ci si presentano due istanze in chiaro conflitto: la prima, di marca tutta economica, vorrebbe la struttura il più vicina possibile al centro della città, la seconda detta invece delle condizioni che, a causa della difficoltà di reperimento di una struttura con queste specifiche, precludono in via definitiva, la possibilità di avvicinamento.

Se però poniamo il problema in termini di accessibilità, questo contrasto viene immediatamente a cadere.

In definitiva, se si vuole che una nuova struttura di arrampicata sportiva possa raccogliere le nuove istanze della popolazione arrampicatoria bolognese, essa deve essere posta nella prima periferia o non oltre la fascia dei comuni limitrofi.

Con queste caratteristiche, compenstrate al fattore attrattività, le probabilità di successo sono indiscutibilmente ottime.

CAPITOLO TERZO

ANALISI DEI COSTI

3.1. LE ALTERNATIVE PROPOSTE

Viste le specifiche considerate nell'analisi delle variabili chiave da cui far dipendere il successo dell'investimento posto in essere, è possibile analizzare, a livello di generalità dei costi di attuazione e di gestione, tre alternative tipo che tengano conto degli spazi di cui necessita una palestra di arrampicata sportiva indoor:

1) La prima soluzione riguarda la possibilità di ricercare un capannone all'interno della città nel quale implementare il progetto. A questo scopo si è fatto riferimento alla situazione oggettiva del mercato immobiliare.

2) La seconda alternativa, si riferisce alla possibilità di costruzione di un capannone ex novo, risolvendo così con una progettazione ad hoc tutti i problemi riguardanti il dimensionamento e l'attrattività. Considero sia questa, prescindendo ahimè dai costi, la soluzione ottimale.

3) La terza ed ultima analisi inerisce invece la possibilità di convivenza dell'arrampicata con altre attività sportive da svolgersi in uno stesso locale, anche in contemporanea.

Si era già vagliata la possibilità di inserire un settore dedicato al climbing in una semplice polisportiva preesistente, ma le elevate esigenze di spazio hanno fatto dirottare l'analisi verso strutture di grandi

dimensioni, esistenti o appena ultimate, che per questo necessitano di una gestione particolarmente onerosa.

Ciò che abbiamo scelto come alternativa C è la possibilità di inserire in un palazzetto dello sport nell'immediata provincia di Bologna, una ampia struttura gestita autonomamente da una società sportiva affiliata alla FASI.

In queste tre alternative ci sembra di riconoscere la totalità delle soluzioni possibili, in quanto tutte le altre che si sono presentate durante il lavoro di ricerca non avevano quei requisiti minimi, tali da giustificare un proseguo di analisi.

3.2 UNO SGUARDO AL MERCATO IMMOBILIARE: IL CAPANNONE IN VIA DEGLI ORTI.

ALTERNATIVA «A»

Dall'indagine condotta all'interno del mercato immobiliare ci sembra di poter desumere alcune considerazioni di fondo: la facilità con cui si è riusciti a trovare un capannone in affitto proprio nel centro di Bologna ci porta a sostenere che questo è un momento più che favorevole per chi sia in cerca di capannoni per attività industriali o commerciali. Lo stallo nelle vendite, che coinvolge anche il mercato degli edifici ad uso abitativo, rende dunque il momento particolarmente buono a tutti quegli investitori che abbisognino di un locale con tali caratteristiche.

Il tipo di palestra considerato ha però talune peculiarità che riducono il mercato a poche alternative.

Una palestra di arrampicata non è infatti una struttura perfettamente modificabile secondo le specifiche di ogni edificio. Se considerassimo per esempio una attività ginnica in senso lato, ecco che ci si aprirebbero pressoché infinite soluzioni validamente realizzabili; quest'ultima potrebbe essere implementata senza troppi problemi anche in uno scantinato (adottando in questo caso adeguati sistemi di areazione), in un garage o ancor meglio in un piano terra di un palazzo.

La nostra struttura esige invece dei muri alti; a causa di questo fatto la scelta deve necessariamente concentrarsi su di un capannone.

Nella totalità dei casi, tali edifici hanno un destinazione d'uso di tipo industriale o commerciale, ciò porta ad un primo problema, esso consiste nell'eventuale cambio di destinazione e nella conseguente pratica da inoltrare all'amministrazione pubblica che si riserva comunque il diritto di negarla.

Un secondo ostacolo riguarda il riadattamento della struttura preesistente ai canoni richiesti da una palestra di arrampicata; queste problematiche verranno però affrontate nello specifico del caso preso in esame.

Si è deciso di prendere in considerazione un capannone che sorge nelle adiacenze di via degli Orti (a metà tra il quartiere Mazzini e la zona Murri). All'interno di esso fino a qualche tempo fa sorgeva una officina di riparazioni meccaniche, la sua superficie è di 350 mq e l'altezza massima della volta è di circa 7 metri. Tale struttura comprende anche

una zona spogliatoio ed un piccolo parcheggio, al di sopra di esso sorgono gli appartamenti del proprietario. L'eventuale affittuario dovrebbe sottostare a una servitù di passaggio nella zona adiacente ai servizi.

Il lotto comprenderebbe volendo un secondo capannone posto di fianco al primo, senza servizi e di dimensioni più contenute; il prezzo di affitto del tutto è di lire dieci milioni mensili, o di sei nel caso si voglia prendere in locazione solo la prima struttura descritta.

3.2.1 I PROBLEMI DELL'ALTERNATIVA IN ESAME

Il motivo principale che rende questa situazione un'alternativa tipo è che la maggior parte dei problemi che essa presenta, sarebbero riscontrabili in un qualsiasi capannone esistente; essi derivano infatti dal cambio di destinazione d'uso.

Iniziamo dall'esterno: la struttura, essendo stata progettata per ospitare un'attività pseudo-industriale, non presenta un ampio parcheggio, anzi i posti macchina sono molto limitati. In secondo luogo, vista la confinanza tra capannone e abitazione dei proprietari, probabilmente questi ultimi non vedono di buon occhio un'attività che ha la punta massima di affluenza durante le ore serali.

Per quanto concerne le caratteristiche interne:

Le altezze dei muri non sono perfettamente consone alle specifiche indicate nel capitolo precedente, si tratterebbe in pratica di rinunciare alla possibilità di svolgimento di gare sia nazionali che internazionali.

Il problema forse più rilevante, considerata la non ostatività complessiva dei precedenti, è la situazione relativa ai servizi igienici.

Una struttura atta ad ospitare una palestra ha bisogno di un area spogliatoi molto più grande rispetto a quello che basterebbe a una semplice attività industriale o commerciale che sia, è certa quindi la necessità di un ampliamento strutturale di tale zona, sempre che, vista la mancata proprietà dell'immobile, vi sia l'assenso ai lavori da parte del locatario.

Posto ciò rimarrebbe ancora la questione della servitù di passaggio dalla quale il proprietario ci pare non possa prescindere.

Nel complesso ci pare di aver dato la misura delle difficoltà a cui si andrebbe incontro nella realizzazione del progetto, ricordiamo solo che per quanto riguarda i costi bisogna considerare un minimo di personale dipendente, un ufficio di segreteria, un custode e un servizio di pulizia da appaltare per esempio a una azienda specializzata.

3.2.2 I VANTAGGI

La posizione centrale dell'edificio rende il fattore localizzazione un punto di forza di questa alternativa. Essendo esso situato in una delle

zone residenziali della città ha il pregio di poter soddisfare tutti gli eventuali sviluppi futuri del bacino di utenza, a questo aggiungasi il fatto che oltre a poter raccogliere la domanda attualmente insoddisfatta (cioè quei clienti che non riescono materialmente a usufruire delle strutture preesistenti), potrebbe accaparrarsi parte degli attuali soci delle strutture concorrenti.

Per quanto riguarda la variabile dimensionamento si può affermare che questa, grazie ai 350 mq di superficie totale, venga soddisfatta in pieno, anche se, come già rilevato, rimane l'impossibilità di disputare delle gare.

Tabella 3.1

ALTERNATIVA A: I COSTI

Costi di gestione	mensile	annuo
Prezzo di affitto mensile:	6.000.000	72.000.000
Personale (custode) :		45.000.000
Servizio di pulizia* :		24.000.000
Utenze :		20.000.000
Totale costi di gestione :		161.000.000

Investimento iniziale

Costo della struttura per l'arrampicata :		150.000.000
Costo delle modifiche (servizi sanitari, insegne, ecc.,) :		40.000.000
Totale costi iniziali strutturali:		190.000.000

* Per il calcolo dei costi di pulizia si è considerata una media tra il prezzo minimo ed il prezzo massimo richiesti in un'occasione di una gara d'appalto indetta dal comune di Pianoro: lire 20.000 h, si è moltiplicato il dato per 4 ore giornaliere e per trecento giorni annui.

3.3 LA COSTRUZIONE «EX NOVO».

ALTERNATIVA «B»

La seconda soluzione concerne, come accennato, la costruzione ex novo di una palestra di grandi dimensioni, tutta dedicata al climbing e sita nelle immediate vicinanze della città.

Per le informazioni sui costi concernenti l'edificazione del capannone ci si è rivolti ad una azienda leader del settore delle costruzioni di edifici ad uso industriale (Pavirani s.r.l.).

Sono state proposte due alternative pressoché identiche che hanno in comune le seguenti caratteristiche generali:

- 1) Tetto con travi a doppia pendenza
- 2) Pavimentazione standard (ad uso industriale)
- 3) Tamponamento con pannelli lisci grigi a £ 100.000 al metro quadro; per ogni mq di fenestrazione bisogna aggiungere un maggior costo di £ 150.000, cioè - 100.000 minor costo del tamponamento +250.000 costo della fenestrazione in sé
- 4) Idoneità ai carichi derivanti dall'uso.
- 5) Dimensioni : altezza m. 10 +1,8 di volta, profondità m 20

Larghezza alternativa 1: m 20

Larghezza alternativa 2: m 15

Con soluzione «travi a doppia pendenza» un capannone di queste dimensioni (la profondità è a scelta, si deve solo considerare una trave ogni dieci metri di profondità) ha un costo di 350.000 al mq (soluzione 1) .

Considerando quindi una profondità di m 20 avremo un prezzo del solo fabbricato pari a:

$$\text{Prezzo 1} = 350.000 \times 20 \times 20 = \text{lire } 140.000.000$$

Con la sola variante della larghezza della facciata, viste le evidenti diseconomie di volume il prezzo al mq sale £ 400.000 quindi:

$$\text{Prezzo 2} = 400.000 \times 15 \times 20 = \text{lire } 120.000.000$$

3.3.1 I TEMPI DI REALIZZO

Trattandosi di costruzione ex novo, non possiamo fare a meno di indicare le variabili da cui dipendono i tempi di realizzo del progetto,

questo al fine anche di calcolare una eventuale perdita di valore del capitale immobilizzato.

L'edificazione in sé del capanno ha tempi molto brevi, questi vanno dai 4 ai 6 mesi.

In caso di lotto già destinato dal piano regolatore (ad uso industriale commerciale ecc.), bisogna aggiungere ai 4/6 mesi altri 8 che serviranno per le concessioni e per lo sviluppo dei progetti, per un totale di circa un anno di attesa; questo è in pratica il tempo minimo di realizzazione.

In caso di area non destinata, a causa di eventuali ritardi nella redazione del piano regolatore, bisogna aggiungere mediamente altri due anni di attesa per un totale di tre.

Al fine di ottenere una stima del costo totale del capannone è giusto fare una breve riflessione: il prezzo di mercato di un capannone ad uso industriale si aggira tra le 1.300.000/1.400.000 lire al metro quadro, il differenziale tra prezzo di mercato e il prezzo della ditta a cui ci siamo rivolti (Pavirani S.R.L.), è dato da alcuni importanti fattori:

- 1) I costi del capitale immobilizzato (a seconda 1/3 anni)
- 2) Costi vari quali i costi di progettazione, di concessione edilizia, di collaudo, di allacciamento alla rete idrica, fognaria, elettrica, ecc.
- 3) Per gli usi industriali il prezzo di mercato del terreno è di 5/600.000 al metro quadro; considerato che il lotto su cui edificare deve essere per legge grande almeno il doppio dell'area dell'immobile, se si considera

un costo minimo del terreno nell'alternativa 2 pari a lire 500.000:

$$500.000 \times 600 \text{ mq} = 300.000.000$$

ecco che con il totale di questi costo aggiuntivi, il prezzo indicatoci dalla ditta si approssima per difetto al prezzo di mercato.

La grossa differenza tra il mercato e la progettazione ex novo, non sta quindi nei costi di attuazione ma nella possibilità, nel secondo caso, di scegliere le dimensioni ottimali delle pareti, dei muri, e di tutto ciò che concerne la struttura.

Il preventivo per attrezzare una tale struttura con muri per il boulder, vie verticali, strapiombi ecc., per circa 450 mq di superficie arrampicabile, e con una capienza massima di cinquanta/sessanta persone è stato fornito dalla ditta «Synt Rock» di Arco, ed è di circa un milione al metro quadro. Tale prezzo è da considerarsi indicativo in quanto il costo del pannello varia a seconda della qualità del materiale usato.

Tabella 3.2

ALTERNATIVA B: I COSTI

Costi di gestione	annuo
Costo del personale:	45.000.000
Utenze :	35.000.000
servizi di pulizia :	36.000.000
totale :	116.000.000
Investimento iniziale	
Costo del terreno:	300.000.000
Costo della costruzione:	120.000.000
Costi vari (progetto, licenze, allacciamenti ecc.):	40.000.000

Costo della struttura di arrampicata:	350.000.000
Costo dei servizi igienici e spogliatoi :	60.000.000
Totale:	870.000.000

3.3.2 VANTAGGI E CAUSE DELLA IMPRATICABILITA' DI QUESTA ALTERNATIVA

Come si è avuto modo di accennare si tratta della soluzione in assoluto più prestigiosa, una grande palestra di arrampicata sul modello di quelle che già esistono in nazioni dove l'arrampicata è uno sport affermato, dove decine di migliaia di praticanti ad ogni livello, durante il freddo inverno continentale, affollano delle strutture a volte talmente grandi da poter essere definite delle vere e proprie falesie al chiuso.

Esempi di tali strutture si trovano in Francia, dove il climbing è sport di stato o nella ricca Germania o ancora in Olanda, dove le caratteristiche morfologiche del paese non consentono l'arrampicata in falesia.

La difficoltà nel costruire un impianto di tali dimensioni è insita nell'elevato investimento iniziale e soprattutto negli alti costi di gestione. Questi per essere compensati avrebbero bisogno di un alto livello d'uso. Per poter avere un'idea di ciò che si vuole esprimere in termini numerici, occorre fare una valutazione di massima sulla possibile capienza della alternativa posta in esame.

Considerate le dimensioni della struttura, in essa possono arrampicare circa 50/60 climber contemporaneamente, tenendo presente che l'entrata singola consta di un diritto all'uso di due ore e che la massima affluenza si ha tra le 18:00 e le 23:00, per ottenere l'affluenza giornaliera si deve moltiplicare la capienza massima per un coefficiente pari a tre, otteniamo

così una frequenza giornaliera limite uguale a 160/180 unità. Moltiplicando nuovamente per tre, si ottiene infine il numero degli iscritti capaci di determinare tale affluenza giornaliera e cioè 5/600 unità. Possiamo affermare che la domanda attuale sia assolutamente impreparata a raccogliere tutte le possibilità offerte da una tale struttura, visto anche che buona parte di essa è già tendenzialmente soddisfatta dalle palestre esistenti.

Si può calcolare facilmente che occorrerebbe un bacino di utenza di 1200 unità sul solo territorio di Bologna, una quota che abbiamo previsto essere possibile solo nel 2002 con l'attività sinergica di una nuova palestra di roccia da aprire in tempi brevi (vedi paragrafo 2.3.2).

La realizzazione di un tale progetto è per questi motivi antieconomica, anticipativa di condizioni future sperate ma non certe; è quindi realizzabile solo in quanto azione sostenuta dall'amministrazione comunale, regionale o altra, atta alla promozione di questo nuovo sport.

3.4 IL CONCORSO DI IDEE, LA CONVIVENZA TRA SPORT DIVERSI.

ALTERNATIVA «C»

Per realizzare l'alternativa C si è scelta la possibilità di implementare nel già ultimato palazzetto dello sport di Pianoro una struttura di arrampicata indoor.

L'analisi svolta a tale proposito può però essere facilmente adattata ad una qualsiasi struttura comunale e non, che sorga nelle immediate vicinanze della città di Bologna.

3.4.1 IL PALAZZETTO DELLO SPORT DI MUSIANO PIANORO: CARATTERISTICHE

Nel territorio del comune di Pianoro è stato da poco ultimato un palazzetto atto a servire e sostenere le locali società sportive e quegli sport che, come il climbing, rappresentano discipline sportive marginali ma in forte crescita.

Non sarà il Comune in prima persona ad occuparsi della gestione di tale struttura, a tale proposito è stato indetto un bando di concorso nel quale tra l'altro viene reso esplicito il concetto di «concorso di idee».

Questo concetto ed il susseguente sistema di valutazione ai fini della concessione della gestione della struttura, rende esplicita l'intenzione da parte dell'amministrazione comunale di voler premiare quei candidati che meglio sappiano sfruttare tutte le potenzialità dell'edificio, nello specifico attraverso lo svolgimento delle attività sportive a livello amatoriale ed agonistico, ma anche con l'organizzazione di importanti eventi culturali.

La strategia, che dovrebbe portare all'inserimento del climbing in questo progetto, consiste prima di tutto nell'appoggiarsi ad un candidato alla

gestione, poi, una volta assegnata la concessione, nel chiedere direttamente al comune (come da articolo 13 del bando) la subconcessione di una parte del palazzetto da dedicare appunto alla pratica del climbing.

3.4.1 LE SPECIFICHE DEL BANDO

E' doveroso, per maggior chiarezza espositiva, evidenziare alcuni punti focali della convenzione che verrà stipulata fra la giunta comunale ed il vincitore del bando di concorso.

L'affidamento della gestione è per il periodo che va dal 1 settembre 1998 al 30 giugno 2000, prorogabile dalla giunta con atto proprio sino al 30 giugno 2006 (in considerazione del fatto che il periodo 1 settembre 1998-30 giugno 2000 sia da valutarsi come periodo di prova).

Il palazzetto dello sport di Musiano – Pianoro è una grande struttura comprendente:

- 1) un parterre di 1379 mq (un rettangolo di m 60x23)
- 2) degli spalti atti ad ospitare circa 1000 persone
- 3) un bar ristoro

4) una palestra, quattro spogliatoi atleti, uno spogliatoio arbitri e una sala massaggi

5) locali di vario uso (magazzini, sala tecnologica, uffici, sala riunioni, servizi ecc.)

E' stato stimato dalla giunta che i costi di gestione si aggirano intorno ai 400 milioni annui, il comune comunque si impegna, (secondo l'articolo 10 paragrafo d) del contratto di convenzione) "considerati i fini sociali della struttura, al trasferimento al concessionario, per il primo periodo di prova di attività (due anni), di un contributo di lire 184.000.000 annui (spese per le utenze)", cioè il 45% delle spese di gestione calcolate a costi massimi; ancora "si riserva di definire (in più o in meno) il contributo al termine del periodo di prova".

Tale apporto fa sì che le tariffe per l'uso delle strutture siano minime in relazione alla struttura offerta. Esse, per quanto riguarda ad esempio l'associazionismo (dall'allegato b del bando di concorso), sono le seguenti:

Tariffe d'uso per le associazioni sportive cittadini del comune.

Allenamento su campo trasversale (metà del parterre):

dal Lunedì al Venerdì :

lire 18000 / h dalle 9 alle 16

lire 24000 / h dalle 16 alle 22

lire 18000 / h dalle 22 alle 24

3.4.2 I TERMINI DELLA DELIBERA DI ATTUAZIONE DELLA SUBCONCESSIONE

Nel progetto di costruzione della parete di arrampicata sportiva, si andrebbe a sfruttare tutto un lato corto del parterre, così da ottenere un muro di più di venti metri di larghezza; ciò in termini di capienza significa un massimo di 40/50 utilizzatori in contemporanea, che rappresenta un limite di frequenza giornaliera pari a 150 persone.

Il preventivo per una tale struttura è stato commissionato alla TOP CLIMBER, ed è di 120.000.000 per la sola parete più altri 30.000.000 di materiale accessorio.

I termini della subconcessione prevedono:

- 1) una durata della convenzione più lunga rispetto alla concessione della gestione, tale da poter coincidere con il tempo necessario per l'ammortamento dell'investimento per la costruzione della parete (dieci anni)

- 2) un affitto da corrispondere al gestore di ammontare pari ad una frazione degli introiti della società subconcedente (30/40%)
- 3) un calendario di utilizzo della parete che comprenda solo giorni feriali (a meno di un importante quanto sporadica gara nazionale)
- 4) un periodo franco dalla corresponsione dell'affitto della durata di un anno, che permetta di avviare, attraverso la promozione, l'attività climbistica

Tabella 3.3

Costi iniziali:

- Costo della parete di arrampicata) : 120.000.000

- Costi accessori : 30.000.000

Totale : 150.000.000

Costi di gestione:

- Primo anno : 0

- Dal secondo anno in poi : 30-40% degli introiti lordi

3.4.3 VANTAGGI E SVANTAGGI DI QUESTA SOLUZIONE

Il problema più ostico da affrontare non riguarda il lato prettamente economico dell'alternativa, ma è più una questione politica, e consiste nella difficoltà di convincere, l'eventuale gestore prima, e tutta la giunta poi, che il climbing sebbene poco conosciuto sia senz'altro uno sport in netta espansione.

Per adesso le trattative in corso lasciano pensare ad un possibile incontro sul piano dei punti esposti nel paragrafo precedente; alcune modifiche rispetto ai dati percentuali o alla possibilità di un periodo franco dall'affitto, non inficerebbero comunque le direzioni di massima della nostra analisi.

Ricordiamo comunque che nel caso di fallimento della trattativa in corso, questa ipotesi di progetto è pur sempre proponibile ad altre amministrazioni comunali .

Per quanto riguarda gli aspetti puramente economici, la soluzione C è quella che presenta delle caratteristiche di maggior fattibilità finanziaria, visto che l'arrampicata sportiva riuscirebbe anch'essa, come le altre attività da svolgersi all'interno della stessa struttura, ad usufruire dell'appoggio finanziario della giunta comunale.

Questo aiuto si esplica in tutte quelle specifiche presenti nel bando e successivamente nella delibera che abbiamo precedentemente analizzato. La possibilità del rapporto diretto con la giunta attraverso la subconcessione, permetterebbe inoltre di disgiungere il destino e

l'efficacia del gestore dalle sorti del progetto arrampicata; si consideri ancora che in sede di delibera comunale si potrebbe altresì ottenere, in caso di mancato rinnovo dopo i primi dieci anni, di una buonuscita da quantificare attraverso perizie tecniche.

In definitiva possiamo affermare che le variabili di rischio dovute al rapporto con una amministrazione pubblica sono più che compensate dal contributo economico che essa apporterebbe al progetto di sviluppo dello sport, in special modo se, come in questo caso, si tratta di una disciplina poco sviluppata.

CAPITOLO QUARTO

ANALISI PROSPETTICA DEI RICAVI

4.1 IL BACINO D'UTENZA E LA QUALITÀ DELLA DOMANDA POTENZIALE

Nel secondo capitolo è stata effettuata tutta l'analisi riguardante l'evoluzione prospettica del bacino d'utenza che verrebbe a raccogliere una nuova palestra di arrampicata sportiva con sede a Bologna o nel territorio limitrofo. E' però il caso di precisare, al di là della trattazione puramente numerica, alcune caratteristiche concernenti la qualità di tale clientela potenziale, e soprattutto la sua bassa elasticità al prezzo di offerta.

I climber bolognesi non sono di certo numerosissimi, ma se consideriamo la distribuzione della popolazione arrampicatoria di quelle città italiane che sorgono su territori non prettamente montuosi, ci accorgiamo che la nostra città vanta un piccolo primato. I cosiddetti arrampicatori urbani, nonostante le poche strutture esistenti e grazie alla loro voglia di muoversi verso i siti più rinomati della nostra penisola, stanno giocando un ruolo sempre più importante nello sviluppo di questa nuova disciplina sportiva.

E' inoltre fatto incontrovertibile che gli atleti di punta, a livello italiano e non, formatisi nell'ultimo decennio, provengono quasi esclusivamente dai grandi agglomerati urbani quali Milano, Torino, Bologna ecc.

La presenza di piccole strutture di arrampicata d'ambiente e indoor, qui alle pendici dell'Appennino, sviluppa sinergie tra queste, e crea un forte impulso in tutto l'ambiente.

In definitiva ci appare chiaro che tutto il comprensorio Bolognese sia particolarmente fertile ad ospitare una nuova e grande palestra di arrampicata sportiva.

4.1.1 L'ELASTICITÀ' DELLA DOMANDA

I vari indizi che si sono presentati durante lo svolgimento di questa ricerca ci portano ad affermare che la domanda potenziale sia poco elastica rispetto al prezzo di offerta del servizio:

Questa convinzione è supportata dai seguenti motivi:

- 1) L'offerta delle palestre preesistenti è assai limitata; queste non solo presentano strutture di dimensioni ridotte, ma oltretutto sono già ad un livello di saturazione tale, da non permettere un ulteriore aumento del numero dei soci
- 2) Se si considerano da un lato le dimensioni ristrette delle strutture preesistenti, e dall'altro la differente tipologia di servizio offerta dal nuovo progetto, le eccedenze di domanda possono senz'altro essere soddisfatte a prezzi maggiori rispetto ai livelli offerti dai servizi esistenti.
- 3) La città di Bologna è una delle città più ricche e più care d'Italia, vi è inoltre una buona distribuzione del reddito, tale situazione fa sì che il

cliente residente sia abituato a scegliere un servizio non solo in base al suo livello assoluto di prezzo, ma soprattutto in relazione ad altre variabili quali l'attrattività, la vicinanza rispetto al luogo di abitazione, e la qualità complessiva del servizio stesso.

Per questi motivi ci siamo convinti che un differenziale nel costo dell'abbonamento alla nuova palestra rispetto alle altre, sia percepito come più che ragionevole agli occhi dei nostri futuri soci.

Questo step è da valutarsi intorno ad una maggiorazione del 20-30% in più rispetto ai prezzi attuali di offerta.

4.2 LE MODALITÀ' DEI FUTURI REALIZZI

(PREZZO PER L'ENTRATA SINGOLA, ABBONAMENTI, CORSI)

Non vi saranno delle particolari innovazioni per quanto riguarda le modalità attraverso le quali la struttura sarà utilizzata dai soci; queste saranno in tutto e per tutto simili a quelle che si incontrano nell'esperienza di altre società di gestione di impianti sportivi.

Il sistema prenderà soprattutto in esame la modalità di utilizzo con tessere prepagate. Queste danno modo al socio di poter distribuire a suo piacimento la presenza nell'impianto.

E' però utile, prima di passare alla descrizione delle singole entrate, esaminare anche la possibilità di pagamento attraverso abbonamento mensile.

Proviamo a sintetizzare vantaggi e svantaggi delle due differenti alternative.

4.2.1 ABBONAMENTO MENSILE

Questo tipo di modalità la ritroviamo applicata un po' in tutte le palestre private dove si svolgono attività di fitness (body-building, pesi, Aerobica ecc.). Essa presenta non pochi vantaggi:

- 1) Una maggiore sicurezza negli introiti. Il socio paga la quota mensile indipendentemente dalla successiva frequentazione degli impianti.
- 2) Una limitazione della tipologia degli abbonamenti a due sole scelte: annuale e mensile
- 3) Una semplificazione complessiva del calcolo del reddito previsto

Le palestre che attuano tale politica offrono però un servizio molto diverso rispetto allo svolgimento di una sola attività.

In queste strutture, il socio ha davanti a sé tutta una serie di alternative tra cui scegliere quelle che rispondono maggiormente alle sue esigenze, l'utente non ha inoltre alcuna limitazione negli orari, nei corsi da seguire, nella durata della sua permanenza giornaliera e nel numero delle presenze nell'arco del mese. Soltanto alcune delle attività svolte possono essere seguite previo pagamento di una piccola maggiorazione sul prezzo del mensile.

4.2.2 ENTRATE PREPAGATE

Questo sistema consiste nella gestione delle entrate attraverso una tessera che si acquista dalla società proprietaria o concessionaria della struttura. Tale tessera dà diritto all'acquirente ad un utilizzo pari a dieci differenti entrate, la sua validità si esaurisce solitamente nell'arco di una stagione sportiva. Le singole entrate danno a loro volta diritto ad una permanenza nella struttura che varia a seconda della disciplina considerata; per il climbing un periodo di due ore ci sembra più che ragionevole.

Il vantaggio più grande riguarda la soddisfazione del cliente: un eventuale socio che non ha un'idea precisa della frequenza di utilizzo con cui visiterà la struttura, acquistando la tessera otterrà i seguenti vantaggi:

- 1) con un investimento minimo si assicura il diritto all'entrata plurima

2) ha la possibilità di rimandare la decisione sulla frequenza con la quale usufruirà della struttura, in virtù del fatto che la tessera ha una validità di un anno.

4.2.3 UNA METODOLOGIA “ONNICOMPRENSIVA”.

L’iscrizione a una società di arrampicata sportiva, dà diritto all’utilizzo della struttura ed all’eventuale potenziamento muscolare da svolgersi in una palestra pesi.

Questa attività sembra aver bisogno di una metodologia complessiva che sia capace di soddisfare appieno le esigenze di ogni singolo socio.

Tale sistema prevederà:

- 1) La possibilità di stipulare un abbonamento annuale con ingresso illimitato (esclusa la limitazione riguardante le due ore giornaliere)
- 2) Un abbonamento quadrimestrale pensato per quei soci che desiderino utilizzare la palestra solo nel periodo più freddo, cioè dal 1/1 al 30/4 (in funzione quindi di allenamento per le estive arrampicate in ambiente).
- 3) Una tessera con dieci entrate prepagate
- 4) Un biglietto giornaliero

5) Una quota forfetaria per i vari tipi di corsisti

6) Uno speciale trattamento per i bambini (sconto del 50% sulle attività)

Si è stabilito, per ognuna di queste categorie, un certo livello di prezzo:

1) Prezzo della tessera prepagata (dieci entrate)

lire 90.000

2) Prezzo dell'abbonamento quadrimestrale

(dal 1/1 al 1/4)

“ 250.000

3) Prezzo dell'abbonamento annuale

“ 450.000

4) Prezzo del biglietto per l'entrata singola

“ 10.000

5) Per i corsisti calcoliamo, al di là della tipologia e del livello, (principiante, avviamento, avanzato, agonisti) un prezzo medio di per ogni partecipante.

“ 250.000

6) Per quanto riguarda i bambini ogni singola attività verrà offerta ad un prezzo dimezzato. Nel prospetto dei ricavi tale settore farà voce a se stante.

4.3 LA SCELTA DELL'ALTERNATIVA "C" COME APPLICAZIONE DELL'ANALISI SVOLTA.

Da questo momento in poi si è deciso di focalizzare l'analisi su una delle tre soluzioni proposte: l'alternativa "C". Questa è caratterizzata da costi nettamente inferiori rispetto alle altre, ma non presenta, di contro, evidenti limitazioni di tipo strutturale.

Le problematiche inerenti il progetto di implementazione dell'arrampicata sportiva nel Palazzetto dello sport di Pianoro, non ci sembrano limitare in maniera significativa le possibilità che questo investimento sia redditizio.

D'altro canto le non poche facilitazioni che si ottengono appoggiandosi ad una struttura preesistente, interamente finanziata da una amministrazione comunale, oltre a far diminuire i costi di gestione e a rendere nulli quelli di affitto o ancor meglio quelli riguardanti (alternativa B) l'eventuale costruzione ex novo di un capannone, danno una naturale solidità all'investimento.

I minori costi iniziali rendono il β dell'investimento più basso. Visto inoltre che il fabbisogno di capitale iniziale è di soli 150.000.000 sarà largamente più semplice reperire tale somma sia attraverso l'utilizzo esclusivo di

capitale proprio o ancor meglio con un approvvigionamento misto tra capitale proprio e di credito.

Tabella 4.1 Entrate previste per il periodo della subconcessione

TIPO ENTRATE	I ANNO	II ANNO	III ANNO	IV ANNO
Abbonamenti annuali	10=4.500.000	20=9.000.000	30=13.500.000	50=22.500.000
Abbonamenti quadrimestrali	15=3.750.000	30=7.500.000	40=10.000.000	50=12.500.000
Tessere prepagate	(60X2)=10.800.000	(80X2)= 14.400.000	(100x2)=18.000.000	(120x2)=21.600.000
Giornalieri	[1-4] (88gg x 10) + [10-12/5-6] (108ggx4)=13.120.000	[1-4] (88gg x 12) + [10-12/5-6] (108x5) = 15.960.000	Idem II ANNO =16.000.000	Decremento a favore delle altre forme di abb. =10.000.000
Corsisti*	30=7.500.000	40=10.000.000	50=12.500.000	60=15.000.000
Bambini	3.000.0000	5.000.000	6.500.000	8.000.000
Totale	42.600.000	61.400.000	76.500.000	89.600.000

V ANNO	VI ANNO*	VII ANNO	VIII ANNO
60=27.000.000	70=35.000.000		
50=12.500.000	50=15.000.000		
(140X2)=25.000.000	(160x2)=32.000.000		
Ulteriore decremento 5.000.000	3.000.000		
80=20.000.000	90=22.500.000		
9.500.000	11.500.000		
99.000.000	109.000.000	110.000.000*	110.000.000*

4.4 NOTE ALLA TABELLA

A) Le entrate giornaliere.

Questo tipo di modalità di utilizzo è stata inserita a completamento delle modalità offerte, ma si prevede che nel corso dei primi anni di attività della palestra, essa venga gradatamente abbandonata a favore soprattutto delle tessere prepagate.

In un'ottica di lenta maturazione della domanda si è inoltre ipotizzato uno spostamento delle preferenze dei soci verso forme di frequentazione che denotino una maggiore fedeltà.

Per un associato che compra una tessera prepagata, se sceglie il climbing come sport non occasionale, è lecito pensare che alla fine delle dieci entrate rifarà la tessera, l'anno successivo con ogni probabilità vaglierà l'ipotesi di comprare un quadrimestrale o un annuale.

B) Parallelismo tra sviluppo dello sport dell'arrampicata e progresso degli introiti.

Come era lecito supporre, il tasso di crescita del numero totale dei soci nel corso degli anni, ricalca quello che è lo sviluppo dell'indoor previsto dall'analisi svolta nel secondo capitolo, rispettando però una sottesa ipotesi di maggiore sviluppo nei primi anni di attività.

In virtù di ciò:

1) tra il primo ed il secondo anno vi è un incremento degli introiti pari al 45%

2) tra il secondo e il terzo si è ipotizzato un dimezzamento dell'incremento che si riduce quindi al 24,6%

3) tra il quarto e il quinto anno l'incremento va a stabilizzarsi intorno al 11%

C) Incremento dei prezzi

Si è a tale scopo considerato che un ritocco del listino dei prezzi di associazione non abbia, dopo cinque anni di attività, un particolare impatto su una clientela già affezionata.

Listino IV anno:

- Abbonamento annuale lire 500.000

- Abbonamento quadrimestrale lire 300.000

- Giornaliero lire 11.000.

- Tessere dieci entrate prepagate lire 100.000

- Corsisti lire 300.000

- Per i bambini verrà mantenuta la precedente promozione

D) Per motivi precauzionali, abbiamo volutamente mantenuto costante la previsione di entrata negli ultimi quattro anni della durata della concessione per varie ragioni:

- 1) il tasso di sviluppo dell'arrampicata indoor a Bologna potrebbe arrestarsi
- 2) nell'ipotesi contraria, un tasso di sviluppo costantemente elevato potrebbe far sorgere nuovi concorrenti altrettanto qualificati
- 3) i rapporti con la gestione potrebbero deteriorarsi
- 4) si presume che come tutte le strutture, anche la nostra abbia un livello massimo di capienza, una volta raggiunto il quale sarebbe sbagliato supporre un ulteriore aumento dei soci e quindi delle entrate
- 5) non è analiticamente corretto azzardare previsioni così a lungo termine.

Tabella 4.2 I Costi di affitto in milioni (35% delle entrate annue)

ANNI	I	II	III	IV	V	VI
Entrate	42,6	61,4	76,5	89,6	99	109
Affitto	14,91	21,49	26,8	31,36	34,65	38.15

CAPITOLO QUINTO

ANALISI DEGLI SCENARI POSSIBILI

5.1 LA RELAZIONE TRA FINANZIAMENTO E CAPITALE PROPRIO NELL'INVESTIMENTO PROPOSTO

5.1.1 LA QUESTIONE DEL β DELL'INVESTIMENTO

Durante il lavoro di ricerca dei dati si è cercato di dare una quantificazione numerica al β del nostro investimento. Non è però stato possibile reperire un β di settore o di ramo di attività che potesse essere preso come punto di riferimento per il rischio specifico dell'investimento preso in esame.

Di fatto, per una attività così atipica, si pone il dilemma della previsione di un tasso di attualizzazione delle poste che sia il più possibile rispondente alle aspettative di realizzo degli investitori coinvolti.

Questa argomentazione diviene ancor più stringente se si considera che l'analisi punta tutto sull'apertura di una palestra di arrampicata sportiva presa singolarmente.

Altre attività ad essa associate, sempre nell'ambito del settore ricreativo, creerebbero infatti una diversificazione dell'investimento, e quindi una riduzione del rischio complessivo.

D'altra parte, però, ci sono da considerare le specifiche dell'investimento emerse dall'analisi fin qui svolta.

L'alto tasso di espansione dell'arrampicata come disciplina, il recente sviluppo esponenziale degli associati nelle palestre esistenti in cui si pratica l'attività indoor, e infine la possibilità, come visto in precedenza, di

appoggiarsi a spazi comunali presi in gestione, dovrebbero far diminuire notevolmente le nostre preoccupazioni e soprattutto la volatilità dei futuri realizzi.

In definitiva, per il proseguo dell'analisi, si prenderanno in considerazione tali dati:

$$\beta = 1,1$$

Premio medio per il rischio = 8,5%

Tasso privo di rischio = 5%¹⁴

Dal capital asset pricing:

$$r_{\text{capitale proprio}} = r_{\text{fisso}} + \beta (r_{\text{mercato}} - r_{\text{fisso}}) =$$

$$5 + 1,1 \times 8,5 = 14,35\%$$

5.1.2 IL CAPITALE DI CREDITO

Per ciò che riguarda il capitale di credito, si è considerata la possibilità di attingere ad un prestito bancario che vada a coprire una quota di

¹⁴ con riferimento alla media degli ultimi rendimenti dei BOT ad un anno

investimento tra $D/V = 0$ e $D/V = 60\%$ (dove $V = \text{debiti} + \text{capitale proprio}$).

Una frazione maggiore sarebbe possibile in via teorica (i mutui ipotecari sono erogati al massimo per il 70/80% del valore del immobile), il nostro progetto però, verrebbe portato avanti da una nascente S.R.L. con un minimo di capitale sociale, oppure da una società di persone con delle possibilità patrimoniali tutte da verificare. Ecco che la stima prudenziale, che stabilisce il 60% come limite massimo per il capitale preso a prestito, è ragionevolmente una stima reale.

Nell'ipotesi con rapporto di indebitamento pari al 40%, si è posta la possibilità di ottenere un tasso sul prestito pari al Prime Rate maggiorato di 2 punti percentuale.

Quest'ultimo varia a seconda dell'ente bancario erogante, ma si aggira intorno al 8-9%.

Ipotizziamo quindi in questo caso un r_{debiti} pari a

$$r_{debiti} = 8,5 + 2 = 10,5\%$$

5.1.3 IL CALCOLO DEL RENDIMENTO DELLE ATTIVITÀ'

Poste le ipotesi espresse in precedenza:

$$r_{attività} = r_{debiti} \times D/V + r_{capitale\ proprio} \times E/V =$$

$$= 10,5 \times 0,4 + 14,35 \times 0,6 = 12,81 \quad (1)$$

Vediamo adesso cosa succede se il finanziamento supera il 40% del valore dell'investimento.

Consideriamo ad esempio l'ipotesi di ottenimento di un prestito di 90 milioni, ossia il 60% dei costi iniziali.

Posto che le condizioni del prestito rimangano le stesse, cioè che il tasso di interesse annuo sia ancora il 10,5%, occorre, prima di calcolare il rendimento delle attività, valutare la sopravvenuta maggiore rischiosità del capitale proprio.

Un rapporto di indebitamento sbilanciato verso il capitale di credito, aumenta le preoccupazioni degli investitori.

La parte del progetto finanziata con capitale proprio risulta essere adesso soddisfatta da un tasso di remunerazione maggiore.

Se ipotizziamo che il β del capitale proprio passi dal 1,1 al 1,5, allora l' $r_{\text{capitale proprio}}$ (sostituendo alla 1) passerebbe dal 14,35 al 17,75.

Quindi avremo ancora:

$$r_{\text{attività}} = r_{\text{debiti}} \times D/V + r_{\text{capitale proprio}} \times E/V = (2)$$

con $D/V = 60\%$

con $E/V = 40\%$

e con $r_{\text{capitale proprio}} = 17,75\%$

$$r_{\text{attività}} = 10,5 \times 0,6 + 17,75 \times 0,4 = 13,4$$

che è maggiore della situazione precedente.

Se consideriamo infine un'ipotesi di parità assoluta tra capitale di rischio e capitale di credito, si può ipotizzare:

$$\beta = 1,3$$

$$r_{\text{capitale proprio}} = 16,05 \quad (\text{dalla 1})$$

$$r_{\text{attività}} = 10,5 \times 0,5 + 16,05 \times 0,5 = 13,275 \quad (\text{dalla 2})$$

Ovviamente, se il progetto fosse finanziato tutto con capitale proprio, non si avrebbero i benefici caratteristici della limitazione del rischio dato dal capitale di credito ed i relativi sgravi a livello fiscale.

Se $D/V = 0$

$$E/V = 100\%$$

$$\beta = 1$$

$$r_{\text{capitale proprio}} = 5 + 1 \times 8,5 = 13,5$$

$$r_{attività} = r_{capitale\ proprio} = 13,5$$

Abbiamo fin qui stabilito che l'indebitamento ottimale è del 40% del valore complessivo dell'investimento, a tale rapporto di leva finanziaria il tasso di rendimento atteso si attesta sul 12,8%.

Se consideriamo un'aliquota d'imposta pari al 50% potremo desumere, dalla formula del costo medio ponderato, il costo del capitale modificato:

$$r^* = r_{debiti} (1 - T) D/V + r_{capitale\ proprio} E/V =$$

$$\begin{aligned} r^* &= 10,5 (1-0,5) 0,4 + 14,35 0,6 = \\ &= 2,1 + 8,61 = \mathbf{10,71} \end{aligned}$$

5.2 IL V.A.N. "ATTESO" DELL'INVESTIMENTO

Prima di effettuare la trattazione delle variabili da inserire nell'analisi di scenario, incominciamo ad elaborare i dati fin qui raccolti.

La tabella 4.2 ci ricorda in sintesi il valore degli introiti annui con il corrispettivo costo dell'affitto. Per ottenere i flussi netti di cassa si devono detrarre le imposte sul reddito e aggiungere il beneficio fiscale derivante dall'ammortamento della struttura.

Ipotizziamo per semplicità un piano di ammortamento a quote costanti della durata di dieci anni (quote annuali di £ 15.000.000), si avrà un

beneficio pari all'aliquota d'imposta per il costo annuale dell'ammortamento: $0,5 \times 15.000.000 = 7.225.000$

Tabella 5.1 I flussi di cassa attesi (scenario 1)

ANNO	I	II	III	IV	V	VI
Entrate	42,6	61,4	76,5	89,6	99	109
Affitto	14,91	21,49	26,8	31,36	34,65	38,15
Imposte	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Beneficio amm.	7,225	7,225	7,225	7,225	7,225	7,225
F.C.N.	21,06	27,18	32,07	36,34	39,42	42,62

ANNO	VII	VIII	IX	X
Entrate	110			
Affitto	38,5			
Imposte	50%	50%	50%	50%
Beneficio amm.	7,225	7,225	7,225	7,225
F.C.	43,02	43,02	43,02	43,02

Calcoliamo adesso il Valore Attuale Netto dell'investimento:

(3)

VAN =

$$\frac{2106}{1+r^*} + \frac{27,18}{(1+r^*)^2} + \frac{3207}{(1+r^*)^3} + \frac{36,34}{(1+r^*)^4} + \frac{39,42}{(1+r^*)^5} + \frac{42,62}{(1+r^*)^6} + \frac{43,02}{(1+r^*)^6} \cdot \frac{1-v^*4}{r^*} - 150 =$$

$$19,02+22,17+23,63+24,19+23,70+23,15-+72,9-150= \mathbf{58,76}$$

L'investimento nell'arco dei primi dieci anni produce un valore attuale netto che ci dovrebbe convincere ad intraprendere il progetto.

Ricordiamo che sono stati tralasciati solo i costi di entità limitata, quali per esempio la manutenzione della struttura, da fare ogni due anni (come da contratto d'appalto, la prima manutenzione è gratuita).

Cosa può accadere di differente rispetto alle ipotesi fin qui esposte?

5.3 L'APPARIZIONE DI NUOVI CONCORRENTI

Quelli che abbiamo presentato nel paragrafo precedente sono risultati ottimi.

Lo scenario che abbiamo così ottimisticamente definito “atteso”, deve indurci senza dubbio ad una rapida attuazione del progetto.

Il punto che non abbiamo fino ad ora considerato è però la possibilità che qualcun'altro possa avere avuto la nostra stessa idea, o comunque se nei primissimi anni di attività della palestra le previsioni di entrata si rivelassero corrette, un investimento in una palestra di climbing diventerebbe appetibile per molti addetti ai lavori.

C'è la possibilità concreta che in molte polisportive esistenti, con un minimo investimento e in tempi brevissimi, si possano impiantare strutture di arrampicata di piccole e medie dimensioni.

Vediamo quali potrebbero essere gli effetti di queste ipotesi sulla validità del nostro progetto.

Ne abbiamo considerate principalmente tre:

1- La diminuzione della quota di mercato.

Supponiamo che alla fine del secondo anno venga aperta un'altra palestra nel territorio di Bologna o nelle sue immediate vicinanze.

2 - L'impossibilità ad effettuare la maggiorazione dei prezzi prevista al VI anno.

Una maggiore concorrenza renderebbe inopportuna la prevista maggiorazione dei prezzi di utilizzo della nostra struttura.

3 - Un favorevole effetto sinergico tra tutte le strutture.

Una compresenza di più palestre aumenterebbe la possibilità che porzioni sempre più grandi di pubblico vengano a contatto con questo sport.

La variabile 3 verrà resa evidente nei prospetti attraverso una parziale neutralizzazione degli effetti 1 e 2.

Passiamo adesso ad analizzare gli effetti di questi nuovi avvenimenti.

5.4 IL SECONDO SCENARIO

L'apparizione di un concorrente qualificato andrebbe a incidere sulle entrate a partire dai risultati del III anno.

Il prospetto mostrato nella tabella 4.1 si andrebbe a modificare in questi termini.

Tabella 5.2 Entrate previste nel secondo scenario (in milioni)

Tipologia delle entrate	I ANNO	II ANNO	III ANNO	IV ANNO
Abbonamenti annuali	10 = 4,5	20 = 9	30 = 13,5	45 = 20,25
abbonamenti quadr.	15 = 3,75	30 = 7,5	35 = 8,75	40 = 10
Tessere prepagate	120 = 10,8	160 = 14	200 = 18	200 = 18
Giornalieri	13,12	15,96	13	6
Corsisti	30 = 7,5	40 = 10	45 = 11,25	50 = 12,5
Bambini	3	5	6,5	7
Totale	42,6	61,8	71	73,75

V ANNO	VI ANNO*	VII ANNO	VIII ANNO
50 = 22,5	55 = 27,5		
45 = 11,25	45 = 13,5		
220 = 19,8	240 = 24		
4	2		
60 = 15	60 = 18		
8	10		
80,5	95	95	95

Note alla tabella 5.2

Dal prospetto si evidenzia il fatto che la presenza di un concorrente si faccia sentire soprattutto dal suo secondo anno di attività in poi, cioè dal quarto di attività del nostro progetto.

Si nota, tra il terzo e il quarto anno, un contenimento nel tasso di crescita degli introiti.

In questo scenario è stata mantenuta la condizione che vuole un aumento dei prezzi al VI anno di attività.

L'influenza negativa si fa sentire un po' in tutte le tipologie di entrata e in special modo per quel che riguarda l'affluenza dei giornalieri, (clienti per definizione meno affezionati). Questa riflessione vale anche per il numero dei corsisti del settore principianti.

Da questi dati ricaviamo ora i nuovi costi annui di affitto e i corrispondenti flussi di cassa:

Tabella 5.3 Scenario II: i Flussi di Cassa

ANNI	I	II	III	IV	V	VI	VII
Introiti	42,6	61,8	71	73,75	80,5	95	95
Affitto	14,91	21,63	24,85	25,82	28,17	33,25	
Imposte	50%						
Beneficio amm.	7,225	7,225	7,225	7,225	7,225	7,225	7,225
F.C.N.	21,06	27,32	30,32	31,22	33,37	38,09	38,09

Calcoliamo infine il VAN utilizzando la (3)

$$\text{VAN} = 19,02 + 22,29 + 22,34 + 20,78 + 20,06 + 20,69 + 64,54 - 150 = \mathbf{39,72}$$

Un VAN ancora positivo è dato principalmente dalle vantaggiose condizioni dell'affitto il cui ammontare è calcolato in percentuale degli introiti. Assistiamo alla trasformazione di un tipico costo fisso in un costo variabile.

Ma, ancora, cosa accadrebbe se le condizioni del mercato al VI anno sconsigliassero l'aumento dei prezzi? (vedi l'ipotesi 2 del paragrafo 5.3).

5.5 IL TERZO SCENARIO

Le entrate fino al V anno rimangono invariate; dal VI anno in poi si modificano in questo modo:

Tabella 5.4 Scenario III, prezzi invariati

Tipologia entrate	V ANNO	VI ANNO	VII ANNO	VIII ANNO	IX ANNO
Annuali	50 = 22,5	55 = 24,75			
Quadr.	45 = 11,25	45 = 11,25			
Tessere	220 = 19,8	240 = 26			
Giornalieri	4	1,5			
Corsisti	60 = 15	60 = 15			
Bambini	8	9			
Totale	80,5	83,1	83,1	83,1	83,1

I flussi di cassa per questi anni si modificheranno di conseguenza:

Tabella 5.5

ANNI	V	VI	VII	VIII	IX	X
Entrate	80,5	83,1				
Imposte	50%					
Affitto	28,175	29,1				
Beneficio amm.	7,225	7,225				
F.C.N.	33,37	34,22	34,22	34,22	34,22	34,22

$$\text{VAN} = 19,02 + 22,29 + 22,34 + 20,78 + 20,06 + 18,59 + 57,98 = \mathbf{31,06}$$

5.6 RIEPILOGO

Date le condizioni di attuazione del progetto, i risultati sembrano essere ottimi. L'appoggio del comune che si è sfruttato, analizzando l'alternativa "C", è stato però determinante.

Rimandiamo al capitolo conclusivo alcune considerazioni riguardanti le alternative A e B.

Ponendo ad ogni evento una diversa probabilità che questo si verifichi:

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= 0,5 \cdot 58,76 + 0,3 \cdot 39,72 + 0,2 \cdot 31,06 = \\ &= 7,88 + (-0,99) + (-2,38) = \mathbf{47,5} \end{aligned}$$

Tabella 5.6 Riepilogo degli Scenari analizzati

	I SCENARIO	II SCENARIO	III SCENARIO
VAN	58,76	39,72	31,06

CAPITOLO SESTO
CONCLUSIONI

6.1 I RISULTATI DELL'ANALISI SVOLTA

Quando ho avuto l'idea di vagliare la fattibilità economica del progetto di apertura di una palestra di arrampicata sportiva, immaginavo che questa attività potesse essere remunerante. La mia personale passione e le conoscenze che ho maturato nell'ambiente del climbing, mi portavano, infatti, ad avere già un'idea di massima sulla velocità con cui questo sport si stesse sviluppando a Bologna e in tutta Italia.

Una caratteristica che ho notato da subito è che il climbing, a differenza di molti altri sport apparsi di recente con dei veri e propri boom, non ha conosciuto un periodo in cui sia stato "l'attività del momento"; ma da quando esiste ad oggi ha mostrato un tasso di crescita costante.

Il fatto che l'arrampicata sportiva sia comunque uno sport ancora molto giovane, lascia ben sperare su nuovi futuri sviluppi del tasso di crescita dei praticanti.

Quello che in definitiva si vuole sostenere è che all'inizio dell'analisi dell'alternativa "C" si aveva la netta sensazione che i risultati sarebbero stati quantomeno accettabili.

La possibilità di avere da parte di un'amministrazione comunale un locale nel quale costruire una grande struttura di arrampicata, era quasi una garanzia ai fini della buona riuscita dell'investimento.

Ad analisi fatta, ritengo che lo sforzo impiegato nel cercare di convincere il comune di Pianoro ad accogliere il climbing tra le attività sportive del suo Palazzetto, possa avere un buon esito. La validità

complessiva del progetto è comunque un dato certo. Con questo si vuole ribadire la possibilità in via teorica della trasposizione dell'implementazione del progetto in un'altra struttura, pubblica o privata, disposta a cogliere appieno le potenzialità di sviluppo di questo sport.

Ricordiamo infine che in tutta l'analisi di scenario si è considerata un'aliquota d'imposta pari al 50%, in quanto si è ipotizzata per la società subconcedente, la forma giuridica di una società a responsabilità limitata. Una società sportiva che gestisce la struttura di arrampicata, potrebbe però ambire ad essere compresa tra le organizzazioni non lucrative di utilità sociale (ONLUS art.10 decreto legislativo 460, 1998), e per questo usufruire delle agevolazioni e delle esenzioni ad esse riferite (artt.12-24). In questo caso tutta la trattazione riguardante le imposte (il calcolo del costo medio modificato del capitale, delle imposte sul reddito, dei benefici fiscali dell'ammortamento) verrebbe di fatto a cadere.

Ci siamo premuniti di calcolare il VAN dei tre scenari nel caso in cui la società gestrice sia riconosciuta come ONLUS, e nella tabella seguente ne diamo un quadro riassuntivo.

Tabella 6.1 I risultati senza le imposte

	<i>I SCENARIO</i>	<i>II SCENARIO</i>	<i>III SCENARIO</i>
<i>VAN</i>	149,8	116,8	101,8

6.2 L'ALTERNATIVA "C" COME PROGETTO PILOTA

I risultati esposti portano a pensare che la soluzione "ex novo" non abbia alcuna possibilità di essere realizzata. Se andiamo a rivedere i soli costi di gestione dell'alternativa "B", vediamo che questi superano sempre, anche dopo il VI anno di attività, gli introiti previsti.

Di fatto, ciò sta a significare che uno sport nascente ha bisogno di un aiuto esterno per potersi sviluppare: finanziamenti a fondo perduto, sponsor o, come nel caso approfondito dall'analisi, del coinvolgimento diretto delle amministrazioni pubbliche.

Il progetto che vorrebbe dotare la città di Bologna di una grande palestra indoor, dedicata principalmente all'arrampicata, rimane per ora solo un sogno.

Quello che ci si può augurare è di riuscire nell'impresa di tradurre in una reale applicazione, la soluzione giudicata fattibile. Questa potrebbe essere usata anche come progetto pilota.

A posteriori, una volta verificata la bontà delle previsioni descritte in questo lavoro, si potrà constatare se le nuove condizioni lascino margini di fattibilità a progetti più pretenziosi. Tale strategia permetterebbe di ridurre i rischi annessi all'edificazione di strutture di grandi dimensioni, in quanto i prossimi anni ci daranno la reale misura dello sviluppo del climbing quale disciplina prevalentemente indoor.

BIBLIOGRAFIA

Antonioli F., “Arrampicata Libera”, Arnoldo Mondadori, 1996.

Brealey R.A., Myers S.C. “Principi di finanza aziendale”, Mc. Graw-Hill libri Italia srl, II edizione.

O’Connell N. “Oltre il rischio, conversazione con gli alpinisti”, ed. Corbaccio, 1997.

Zak H., Gschwendtner P., “Arrampicata libera in sicurezza”, Rother, Manuale della montagna.

Messner R. a cura di, “L’arrampicata libera di Paul Preuss”, ed. De Agostini, 1987.