

Adriano Ramella
Associazione regionale piemontese delle imprese esercenti trasporto a fune
in concessione (A.R.P.I.E.T.)

DATI E ASPETTI SUGLI IMPIANTI A FUNE

2 maggio 2000

In apertura di intervento desidero sottolineare come sia opportuno passare dalla affermazione generica di "impianti a fune" a quella più completa di "area sciabile" poiché al gestore nella stragrande maggioranza dei casi spetta anche l'incombenza (cresciuta di importanza negli anni) del settore piste con annessi costi e implicazioni che verranno esposti in seguito.

Altro punto di riflessione (e di debolezza strutturale) può essere il confronto fra le ore annuali di funzionamento degli impianti a fune (e quindi della fruibilità dell'area sciabile) rispetto agli impianti industriali destinati alla produzione: mediamente 1000 ore all'anno di esercizio (salvo casi particolari di trasporti turistici di rilevante interesse) per gli impianti a fune e 2200-2400 ore per gli impianti industriali.

Occorre tenere conto anche del fatto, sovente dimenticato, che l'attività sciistica si svolge in un luogo (la montagna) e in una stagione (l'inverno) che non offrono alcuna alternativa valida ad altri tipi di attività che siano in grado di generare dimensioni economiche simili; "fare impresa" in queste condizioni di marginalità rappresenta una sfida di notevolissimo impegno per le popolazioni.

Il contesto turistico nel quale è inserita l'area sciabile è un fattore determinante per la redditività di quest'ultima: basti pensare alle possibilità di alte presenze dove vi è ricettività a rotazione in quantità e di buona qualità, da confrontare con zone ove la frequentazione dell'area è prevalentemente di giornata e il "tessuto" di posti letto ricettivi risulta scarso e dequalificato. Alcuni dei dati che seguono sono tratti dallo studio D.G.P.A.&CO per ANEF (associazione nazionale esercenti impianti a fune) relativo a "*SVILUPPO DEGLI INVESTIMENTI, REDDITIVITÀ E FORME DI FINANZIAMENTO NEL SETTORE DEGLI IMPIANTI A FUNE*" effettuato nel 1995, la cui attualità non è in discussione poiché siamo oggi in presenza di dati peggiorativi sulla redditività visti gli aumenti di compiti e di costi che fanno capo al gestore, da confrontare con la relativa stabilità dei prezzi dell'ultimo periodo.

L'evoluzione nel quinquennio 1990-1994 del costo medio del servizio erogato espresso in percentuale sul fatturato delle società del campione di analisi è stato inferiore di pochissimo (4%) nel solo 1992, pari al 100% negli anni 1992 e 1993 e intorno al 110% negli anni 1991 e 1993.

Esame della scomposizione della struttura di costo nelle sue componenti principali:

- IL COSTO DEL LAVORO incide mediamente per il 43% del fatturato
- IL LIVELLO DEGLI AMMORTAMENTI è pari a circa il 32% del fatturato
- COSTI PER SERVIZI (elettricità e utenze, carburanti ecc.) pari a circa il 25% del fatturato.

I costi sostenuti per erogare il servizio completo di "trasporto e discese attrezzate" nelle due tipologie di costi variabili e di costi fissi vedono la componente FISSA del servizio derivante dal costo del personale e degli ammortamenti, assorbire i TRE QUARTI del fatturato.

Appare evidente l'elevato livello di rischio operativo che fa sostanzialmente dipendere la redditività dell'esercente dal livello del fatturato raggiunto nell'esercizio dalle cui oscillazioni possono scaturire risultati economici opposti, ad esempio nel caso ove non si raggiunga la soglia, considerata normale, dei 100 giorni di funzionamento.

L'attività inoltre si caratterizza per essere scarsamente pianificabile in quanto il fatturato della gestione risulta essere condizionato dalle variabili esogene già citate quali il contesto turistico ambientale, la propensione al consumo e dalla distribuzione temporale e regionale delle precipitazioni nevose.

Mentre nelle imprese industriali vengono stabiliti i prezzi minimi unitari di vendita dei prodotti sulla base dei costi di produzione e dei volumi obiettivo, nel comparto degli esercenti aree sciabili i costi, una volta determinati vanno ad essere confrontati con dei prezzi sui quali vi sono limitati margini di manovra e su volumi di erogazione del servizio difficilmente prevedibili nel loro ammontare.

Si è fatto cenno precedentemente all'elevato impegno di spesa relativo al comparto piste: una indagine recente fra gli esercenti della regione Piemonte ha evidenziato come il centro di costo del settore piste computato all'interno dei costi totali precedentemente citati, rappresenti mediamente oltre il 25% del totale in annate di medio innevamento naturale, e come aumenti ancora di un valore intorno al 20% nelle stagioni "asciutte" durante le quali a fronte di forti incrementi della produzione di neve e dei relativi costi non si raggiunge il punto di pareggio dei costi aziendali.

La maggiore attuale richiesta di "SICUREZZA" delle piste invocata da più parti risulta essere un fattore di costo destinato ad aumentare in maniera significativa.

L'esercente "lasciato solo" ad occuparsi di tutto quanto concerne la "funzione pubblica" della propria attività non può che dimensionarsi e agire di conseguenza a seconda della situazione ambientale e turistica nella quale si trova.

In queste condizioni la possibilità di investire in nuovi impianti e attrezzature appare ridottissima in quanto gli indebitamenti necessari sono sottoposti a forte rischio di insolvenza. In Italia vige per legge il termine di "vita tecnica" che vale 30 anni per le scivole e 40 anni per gli impianti sospesi. Dopo tale termine negli impianti, per poter essere rimessi in funzione, devono essere sostituite le parti in movimento (in pratica rimangono validi i soli sostegni e le strutture fisse delle stazioni), normalmente non sono consentite modifiche in aumento della portata oraria. Rimettere in funzione impianti vecchi di 30 o 40 anni appare certamente una operazione non adeguata ai tempi viste le odierne esigenze di sicurezza e viaggio confortevole, eppure, ove non intervengano contribuzioni pubbliche significativamente superiori ai limiti PMI, ben pochi saranno i gestori che si avventureranno in questo tipo di investimenti, dato che con gli attuali parametri una buona parte potrà arrivare solamente al 7,5%; L'intera area turistica verrà così spostata verso uno standard debole che la porterà progressivamente fuori mercato.

Appare ormai indispensabile quindi passare ad una logica di area che stabilisca al proprio interno una serie di comportamenti atti a rendere meno precaria l'esistenza del gestore dell'area sciabile. In tale contesto appare ipotizzabile il passaggio a carico del settore pubblico del comparto piste (modello generalizzato in Francia) oppure mediante sistemi di trasferimenti

da altri operatori come indicato da Paolo Nicoletti nel documento finale del gruppo di lavoro a Bologna.

Nel caso di stagioni "catastrofiche" in quanto a precipitazioni nevose occorre creare una sorta di "ombrello" assicurativo il cui premio annuale venga pagato sia da tutti coloro che operano nell'area (gestore impianti compreso) sia dalla parte pubblica interessata con una gestione in grado di evitare il fallimento del gestore e la conseguente chiusura dell'area sciabile. Lo scopo da raggiungere deve essere quello di fronteggiare le "Emergenze Prevedibili" e non, come sembra interpretare la Commissione UE, attuare una inaccettabile riduzione del rischio di impresa.

In conclusione pare essere molto difficile sostenere il carattere infrastrutturale della totalità degli impianti di risalita; è un fatto sotto gli occhi di tutti però che, ove si è attuata in passato una politica globale di interventi in questo settore si siano verificati significativi risultati economici e ambientali con positive ricadute sulle popolazioni locali. Dove ciò non è avvenuto si riscontrano debolezze e ritardi probabilmente incolmabili: situazioni alle quali pare quantomeno doveroso dare una risposta in termini di aiuto pubblico che recuperi in un lasso di tempo definito e su iniziative compatibili il divario che si è venuto a creare. La legge 140 trova la sua difesa in tal senso; la forma proposta da P. Tancredi nella scheda di notifica (P.5) per le PMI gradirei fosse chiarita meglio (all'interno del gruppo di lavoro) magari con un esempio numerico.