

Il valore economico dell'atletica italiana. Implicazioni per la gestione dell'atletica

Alberto Madella, Giorgio Carbonaro, Marcello Marchioni, Valeria Bonagura
F.I.D.A.L., Centro Studi & Ricerche

Introduzione

Le forme in cui lo sport viene offerto e praticato sono molto mutate negli ultimi anni, così come sono cambiate notevolmente le modalità di gestione delle attività sportive e il loro utilizzo a fini comunicativi da parte delle aziende. Questo cambiamento del contesto complessivo, ha interessato in maniera molto diversa le discipline sportive e le organizzazioni che le governano, ma è stato comunque inequivocabilmente accompagnato da una crescita incessante e cospicua delle ricadute e dell'impatto economico dello sport.

Per queste ragioni, a partire dalla fine degli anni '80, il cosiddetto "sistema produttivo-sportivo"¹, è stato analizzato sempre più spesso nella sua dimensione economica (Malenfant 1977; Henley Centre for Forecasting 1986; 1992; Andreff 1986, 1989, 1994, 1996, 1999; Davies, 1995; Heinemann 1995; Kokolakis 1996, Kolimpalis 1999). Si è così aggiunto un nuovo piano di ricerca e valutazione per un fenomeno già di per sé molto complesso e articolato. Il valore economico dello sport o di una forma specifica di attività sportiva (es. calcio, tennis, ecc.) costituisce un elemento importante per apprezzarne il reale impatto, anche se, naturalmente, quella economica è solo una delle dimensioni possibili e non necessariamente la più importante. Sarebbe sbagliato però pensare che occuparsi degli

aspetti economici equivalga a "snaturare" la reale natura dello sport che - a parere di alcuni - dovrebbe restare nettamente disgiunta e immune da commistioni con il mercato e l'analisi economica.

Non è un caso, ad esempio, che all'inizio degli anni '90, le principali istituzioni europee abbiano modificato notevolmente il loro atteggiamento nei confronti dello sport, superando il parziale disinteresse mostrato fino ad allora e andando oltre la semplice adozione e promozione formale della Carta Europea dello Sport per Tutti. È stato sempre più riconosciuto ufficialmente il significato sociale dello sport, in quanto legato a tre dimensioni fondamentali, quella della socializzazione dei cittadini, quella della salute e benessere fisico e quella - per l'appunto - economica, come è evidente soprattutto dalla pubblicazione di "*Le rôle du sport dans la société: santé, socialisation, économie*", da parte del Consiglio d'Europa (Vuori et al. 1995)².

Dall'insieme degli studi di impatto economico, finora pubblicati, risulta evidente che oggi lo sport in Europa è uno straordinario fattore di sviluppo e crescita economica, nonché un imponente veicolo di comunicazione (Kokolakis, 1996). In numerosi paesi il ritmo di crescita del settore sport è tale da renderlo una delle industrie più dinamiche e capaci di maggior impatto sociale, come è stato riconosciuto soprattutto in Francia e in Inghilterra, dove le dinamiche occupazionali generali legate allo

¹ Per la definizione di "Sistema produttivo-sportivo" si veda NO-MISMA (1999).

² Prima di allora l'impatto economico dello sport europeo era stato analizzato nel cosiddetto "Rapporto Jones" (1989).

sport sono estremamente accentuate (Kokolakakis. 1996; Le Roux 1998).

La maggior parte degli studi di carattere economico sullo sport hanno però avuto un carattere globale, cioè hanno preso in esame i sistemi sportivi nazionali nel loro complesso e non hanno generalmente più affrontato la dimensione economica di specifiche discipline sportive, con la ricorrente eccezione del calcio (professionistico). Quest'ultimo, per la sua enorme diffusione e valenza economica, è costantemente oggetto di riflessioni, studi e forum specializzati. Un ulteriore campo di interesse specifico che è stato oggetto frequente di studi riguarda l'impatto economico di specifiche manifestazioni sportive, per lo più Giochi Olimpici, Campionati del Mondo o altre importanti manifestazioni continentali (Naves 1988; Dobson et al. 1996, Puronaho 1996). Non mancano neppure studi più limitati dell'impatto economico di manifestazioni di rilievo minore (Kantners 1996), anche solo locale, o perfino sul valore monetario del flusso di beni e servizi sportivi prodotti in una singola città (si veda il caso Sheffield, descritto da Davies 1996). Questi studi – che ormai usufruiscono di una metodologia relativamente consolidata - risultano spesso decisivi sia per conseguire il supporto alle candidature per eventi di risonanza mondiale, sia per facilitare l'attrazione degli sponsor.

Ben pochi sono invece gli studi di impatto economico relativi a singole discipline; d'altra parte è evidente che dal punto di vista metodologico, lo studio del valore economico di discipline meno "potenti", rispetto ad esempio al calcio professionistico, risulta certamente più arduo, tanto che eventuali errori di metodo possono gravemente compromettere la validità dei risultati stessi.

L'obiettivo di questo studio è quello di proporre e sottoporre a discussione critica una metodologia affidabile e replicabile per determinare il valore economico di una disciplina essenzialmente dilettantistica come l'atletica leggera, valutarne i primi risultati e - in seconda battuta - di potere anche cogliere le principali implicazioni manageriali associabili alla misurazione delle variazioni dell'impatto economico dell'atletica.

Le problematiche nazionali: il valore economico dello sport e quello dell'atletica leggera

In Italia, Nomisma ha certamente avuto il merito, a partire dai primi anni 1990, di avere proposto e sviluppato in maniera coerente e affidabile un modello di studio applicato al sistema sportivo italiano, inteso come segmento significativo del sistema economico nazionale. L'approccio utilizzato da NOMISMA individua all'interno del sistema il peso di alcuni settori produttivi specifici: il settore pubblico, le organizzazioni sportive non-profit, tra cui le Federazioni e le società sportive, e l'insieme delle aziende private. Nello stesso tempo NOMISMA ha riconosciuto anche specifici segmenti del sistema economico che sempre più frequentemente risultano interessati da una domanda crescente di beni e servizi, associabile più o meno direttamente allo sport. Si tratta soprattutto di servizi in campo turistico, sanitario ma anche assicurativi o legati alla mobilità di atleti, tecnici, squadre e tifosi. Il volume della domanda per questi tipi di beni e di servizi sembra intensificarsi, parallelamente alla crescita della pratica sportiva spontanea e della mediatizzazione dello sport.

I risultati più eclatanti di questa metodologia di indagine (in particolare il fatturato complessivo dell'industria sport) sono stati ampiamente riportati sia all'interno dei canali tipici del dibattito scientifico, sia nei luoghi di elaborazione delle politiche sportive e più in generale sulla stampa quotidiana di maggior risonanza nazionale. Per non citare che alcune cifre di particolare interesse, diffuse recentemente da NOMISMA (1999), anche se relative al 1996, il valore complessivo del mercato sportivo nazionale può essere stimato come segue:

- 53.600 di fatturato complessivo (erano circa 24.800 nel 1989);
- 39.100 di valore aggiunto;
- 5.800 miliardi di lire di imposte indirette pagate allo stato;
- 39.000 miliardi di spesa delle famiglie (erano 23.700 nel 1989);
- 3.300 miliardi di lire complessivi di saldo attivo della bilancia commerciale;

- 3.800 miliardi di esportazioni di articoli sportivi;
- 2.800 miliardi di lire di spese per comunicare attraverso lo sport (sui giornali, in televisione, nei palazzetti, attraverso le squadre, i campioni, gli eventi);
- 4.700 miliardi di lire relativi al contributo del settore associativo e federale;
- 500-600.000 posti di lavoro o equivalenti;
- 4.500 miliardi di investimenti pubblici.

“In base ai dati appena esposti, lo sport contribuisce a creare circa il 2,4% del Prodotto Interno Lordo italiano ai prezzi di mercato, gli italiani spendono per acquistare beni e servizi legati allo sport il 3,4% della loro spesa annua totale, le aziende per comunicare attraverso lo sport poco meno del 13% del loro budget totale per pubblicità e sponsorizzazioni, e la spesa pubblica per lo sport non raggiunge lo 0,5% della spesa pubblica consolidata globale” (NOMISMA 1999).

Al di là del significato di queste cifre, rimane un altro aspetto importante delle metodologie di analisi di impatto economico utilizzate nel settore sport, ovvero la necessità di analizzare in profondità le interdipendenze con altri settori economici, richiesta dalla fortissima e crescente integrazione dell'industria sport nel settore produttivo nazionale e - in definitiva - nel contesto generale di un business sempre più globalizzato.

L'analisi di impatto economico del sistema sportivo ha avuto per un certo tempo una caratterizzazione e una finalizzazione prevalentemente accademica e politica in senso lato. Oggi però i cambiamenti nel sistema sportivo italiano, e segnatamente nei meccanismi del suo finanziamento hanno in qualche modo modificato anche l'importanza di questi studi e la loro ricaduta pratica: lo studio di impatto economico, se condotto con correttezza metodologica costituisce certamente un importante strumento di ottimizzazione del management delle federazioni sportive. Il processo di parziale privatizzazione delle federazioni sportive richiede infatti un nuovo e diverso modo di valutare la performance delle federazioni sportive nazionali (Madella 2000). In particolare è necessario valu-

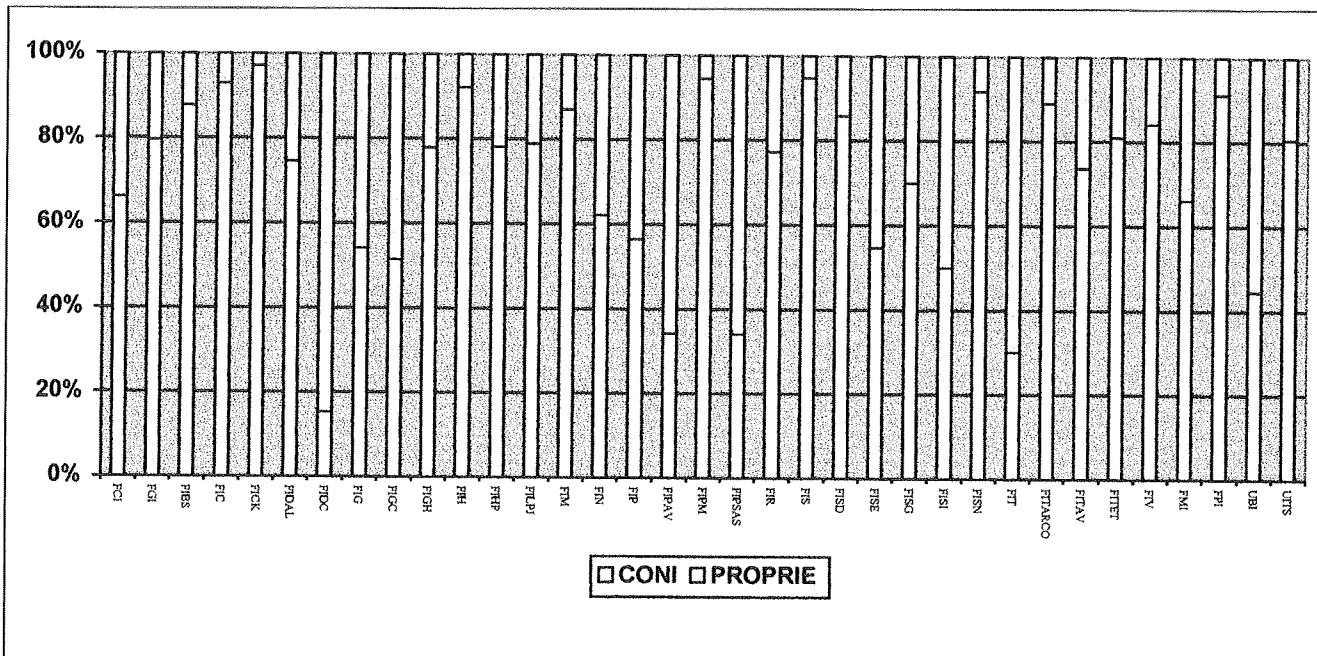
tare con maggiore correttezza non solo la capacità di acquisire risorse, ma anche quella di generare dinamiche economiche e occupazionali importanti. Questi ultimi aspetti sono particolarmente significativi per la piena valorizzazione di una disciplina sportiva, anche con riferimento alle priorità socio-economiche dei governi nazionali e delle istituzioni europee.

D'altra parte la crisi dei concorsi pronostici ha già da tempo “toccato” le Federazioni Sportive Nazionali, erodendo soprattutto il contributo CONI disponibile per le attività federali (cfr. tabella n.1). L'effetto sulle possibilità operative delle Federazioni è stato dirompente: per la maggior parte di esse le entrate costituite dai contributi ordinari del CONI erano state abitualmente assai superiori rispetto a quelle derivate da una propria capacità autonoma di acquisire risorse economiche (vedi figura n. 1). Secondo NOMISMA, ancora nel 1996, quando la situazione economica non era ancora così drammatica come quella degli anni successivi, quasi il 60% delle entrate delle Federazioni, in media, derivava dai trasferimenti dal CONI. Tra le Federazioni, la FIDAL si trova in una situazione di dipendenza particolarmente accentuata (74,6% delle entrate dipendenti dai trasferimenti CONI nel 1996).

Tabella 1 - Trend dei trasferimenti dal CONI a alcune FSN (1996-1998); Fonte CONI

Federazione	1996	1998	Diff. (%)
FIGC	89	64,5	-28%
FIDAL	24	22,9	-5%
FCI	13,1	12,3	-6%
FGI	11,3	10,5	-7%
FIN	16,4	15,3	-7%
FIC	9,9	9,6	-3%
FIP	12,3	12,1	-2%
FIPAV	12,2	11,3	-7%
FIR	7,8	7,1	-9%
FPI	9,1	9	-1%
FISI	17,8	18,4	3%
FISG	7,2	6,3	-13%
FIV	8,9	8,3	-7%
FISN	3,6	3,5	-3%

Figura 1 - Peso dei trasferimenti CONI sul totale delle entrate delle FSN (1996); Fonte CONI



Metodologia di indagine: aspetti generali

Questo studio analizza la struttura economica del sistema atletica in Italia, negli anni tra il 1997 e il 1999, attraverso una molteplicità di indicatori e fonti di informazione utilizzati abitualmente per le indagini di impatto economico. Come già sottolineato, studi di impatto economico generale sui sistemi o gli eventi sportivi sono piuttosto comuni sia in Italia (NOMISMA 1990, 1999) sia all'estero, anche se non certamente facili da realizzare. Molto meno frequenti sono invece le analisi di specifiche Federazioni o pratiche sportive come quella proposta in questo caso, proprio per la difficoltà di individuare e stimare correttamente tutti gli indicatori necessari.

La limitata disponibilità di dati, la grande varietà di assunti metodologici e di procedure di calcolo, e un possibile eccesso di *wishful thinking*, ovvero di interesse del team di ricerca, possono talvolta condurre a manipolazioni o a risultati inattendibili, tanto che in alcuni casi è stata espressa notevole diffidenza nei confronti di questo genere di studi (Hunter 1988; Crompton 1995; Kantners 1996). L'unica difesa rispetto a questi rischi sta nell'esplicitazione delle

premesse metodologiche e dei modelli seguiti per la generazione dei dati, altrimenti l'utilità di questi studi per le attività concrete di management risulta nulla, come del resto il loro valore scientifico.

I dati utilizzati in questo studio si riferiscono essenzialmente ai seguenti settori o soggetti economici:

- CONI (Comitato Olimpico Nazionale Italiano);
- FIDAL (Federazione Italiana di Atletica Leggera);
- Società sportive affiliate alla FIDAL;
- Enti di Promozione Sportiva e nuclei/società ad essi affiliati;
- Istituto per il Credito Sportivo;
- Editoria e Televisioni;
- Produttori e distributori di beni sportivi;
- Produttori di altri beni e servizi non sportivi;
- Regioni, enti locali
- Governo centrale.

L'analisi condotta in questo studio fa riferimento ad un modello metodologico comune per questo tipo di studi, basato essenzialmente sulla determinazione delle fonti di finanziamento che permettono al settore di funzionare. Questo modello utilizza dati provenienti da varie fonti interne ed esterne alla Federazione. Il modello di riferimento è stato peraltro rielaborato in maniera originale per potere essere

applicato all'analisi di un singolo settore sportivo ed è confluito su un sistema di fogli elettronici collegati, che consentono l'aggiornamento costante delle valutazioni (cfr. LIRC 1997).

I dati riportati in questa indagine sono quindi frutto di elaborazioni condotte dal Centro Studi e Ricerche della Federazione Italiana di Atletica leggera, in collaborazione con la Società Italiana di Management dello Sport³.

Va in primo luogo sottolineato che i dati qui riportati non si riferiscono solo all'attività atletica riconducibile alla FIDAL, ma a tutta l'attività atletica in generale, compresa quella informale e organizzata fuori dai circuiti federali.

Sono state incluse nei valori forniti sia le spese sostenute per la pratica sportiva diretta dell'atletica sia quelle effettuate per assistere ad eventi atletici sia dal vivo che in televisione (peraltro assai ridotte rispetto ad altre discipline).

I dati riportati risultano solo in parte da valori statistici ufficiali e "oggettivi"; per numerose delle variabili incluse nel modello, un dato ufficiale o oggettivo non esiste ed è stato quindi necessario ricorrere a procedimenti di stima, del resto abituali per questo genere d'indagine (cfr. NOMISMA 1990 e 1999).

Rispetto a possibili obiezioni metodologiche, va detto che l'uso di stime è comune a tutti gli studi di impatto economico, non essendo possibile una determinazione del tutto oggettiva di fenomeni così complessi quali quelli descritti, che includono tra l'altro una forte interazione con altre forme di attività sportiva o altri settori economici, per i quali non può essere identificato con precisione il volume di beni e servizi associabili allo sport. Anche gli studi più noti di impatto economico come quelli, assai citati, condotti da NOMISMA in differenti occasioni, quelli realizzati da varie organizzazioni sportive (es. collaborazione CONI-ISTAT, Mussino 1997), hanno la stessa carat-

teristica di essere basati sulla combinazione di dati statistici ufficiali e procedimenti di stima. Gli stessi studi stranieri più noti quale quello di Andreff, condotto per conto del Consiglio d'Europa (1995) utilizzano simili procedimenti. La qualità del dato è quindi determinata primariamente dalla correttezza del modello di analisi, dalla bontà delle fonti utilizzate e dei metodi impiegati per effettuare le stime.

Le fonti dei dati

L'individuazione delle fonti e l'acquisizione dei dati relativi all'impatto economico della FIDAL costituisce sicuramente il problema principale che è stato necessario affrontare nel quadro di questa indagine. Nonostante la disponibilità di statistiche ufficiali sullo sport e i fenomeni collegati sia oggi assai maggiore che in passato, questa è un'impresa molto difficile e in ogni caso non può essere realizzata se non ricorrendo a fonti eterogenee, talvolta contrastanti tra loro. Accanto alle informazioni statistiche ufficiali, sono stati utilizzati ulteriori lavori e rapporti di ricerca che forniscono indicazioni indispensabili e preziose ad integrazione dei dati statistici disponibili.

Sono stati utilizzati anche i bilanci ufficiali degli enti e delle istituzioni appartenenti al sistema dell'atletica leggera, nonché ricerche primarie condotte direttamente sulle società sportive, sia dalla FIDAL che da altre organizzazioni (Madella et. al 1995; 1999, NOMISMA 1999).

Nel complesso, le principali fonti utilizzate sono state:

- fonti interne (dati della Federazione, come bilanci, numero tesserati e numero impianti);
- fonti statistiche nazionali (es. ISTAT⁴, SIAE, Unione delle Camere di Commercio, CONI,

³ Informazioni più dettagliate sulla metodologia seguita e in particolare sulle procedure di stima, possono essere ottenute consultando l'apposita "Guida metodologica all'analisi di impatto economico della federazione, disponibile presso il Centro Studi e Ricerche FIDAL".

⁴ Tra le fonti ISTAT, oltre all'indagine Multiscopo, citiamo l'indagine sui bilanci delle famiglie, l'Indagine sulle vacanze degli Italiani, le statistiche annuali sulla produzione industriale, quelle sui bilanci consuntivi degli enti locali, soprattutto con riferimento alle spese dei comuni per la gestione degli impianti o i contributi alle società, i conti economici delle imprese con 20 addetti ed oltre, statistiche culturali, ecc.

Sportass) con riferimento a dati quali la pratica sportiva non organizzata, il valore della produzione di determinati prodotti (es. articoli sportivi), esportazioni, le spese assicurative, gli oneri per il personale, ecc.;

- c. fonti ministeriali o statali, particolarmente il Ministero della Pubblica Istruzione, degli Interni o il MURST (es. stipendi insegnanti e Forze armate, ecc);
- d. risultati di ricerche o altre statistiche ritenute di elevata affidabilità⁵ con cui sono state stimate soprattutto alcune informazioni relative ai bilanci e alle entrate delle società sportive;
- e. fonti a stampa (es. Mondo Economico del 29/4/96; Sole 24 Ore del 28/5/97), soprattutto relativamente alle spese per l'acquisto di beni specifici, soprattutto alimentari;
- f. altre fonti (es. RAI, SIPRA, ecc.).

È stato anche stimato l'indotto complessivo dell'atletica, cioè l'insieme delle attività economiche collegabili all'atletica leggera che sono essenzialmente a carico del settore privato (in particolare dei consumatori individuali). Esempi di indotto possono essere dati da tutte quelle spese che non sono direttamente legate alla pratica dell'atletica (es. quote associative o costi dei biglietti) ma hanno un legame indiretto con l'attività (es. costo del trasporto dalla residenza al luogo di gara o di allenamento). Anche il calcolo dell'impatto occupazionale dell'atletica è il risultato dell'applicazione di un procedimento di stima (basato sui principi impiegati in contabilità nazionale) e ovviamente non si riferisce a posti di lavoro direttamente creati dall'atletica che probabilmente sono poco più di un migliaio, ma anche a quote parziali di posti di lavoro create indirettamente dall'atletica. Ad esempio si può pensare che il numero complessivo di scarpe acquistate dai praticanti l'atletica concorra a creare una quota significativa di impieghi nel settore manifatturiero o ancora che il numero totale di viaggi in treno per ragioni atletiche "copra" l'impiego di un certo numero di addetti al settore trasporti.

⁵ Indagini varie condotte da SITA-NIELSEN, DOXA, Eurisko, Osservatorio FCP-FIEG.

Risultati principali

Sulla base della metodologia descritta in precedenza, e dell'utilizzo degli opportuni deflatori, il valore economico complessivo dell'atletica leggera in Italia, con riferimento alla stagione agonistica 1998-1999⁶, può essere stimato complessivamente in circa 831 miliardi di lire, che salgono a 1296 se viene considerato anche il valore corrispettivo del lavoro prestato dai dirigenti, giudici e allenatori a titolo volontario⁷. Queste cifre stimano l'impatto sull'economia nazionale delle spese effettuate da famiglie, imprese e settore pubblico che possono essere collegate direttamente o indirettamente all'atletica leggera. Sono quindi ricomprese in questo valore sia le spese sostenute per la pratica sportiva diretta dell'atletica sia quelle effettuate per assistere ad eventi atletici sia dal vivo che in televisione.

Precedenti stime elaborate con analoghe metodologie dal Centro Studi e Ricerche FIDAL per il periodo 1997-1998, (Sole 24Ore, 11 ottobre 1999), avevano condotto ad una valutazione rispettivamente di 768 e 1292 miliardi. Si rileva quindi un incremento del 8,2% del valore economico complessivo, a prezzi 1998. Nell'analisi delle singole componenti del finanziamento dell'atletica si rileva altresì un ulteriore incremento dei consumi privati soprattutto delle famiglie (+16,6%) e più moderatamente delle imprese (+6,6%), il cui apporto relativo appare peraltro decrescente. Tale incremento dei consumi individuali associati all'atletica dipende ancora una volta essenzialmente dal peso sempre più dominante della pratica informale e amatoriale (si vedano le più recenti indagini condotte da SITA Nielsen e

⁶ Il riferimento alla stagione agonistica e non all'anno solare è stato ritenuto preferibile, in quanto molti dei dati su cui si fonda il calcolo del valore economico hanno validità entro questo periodo di tempo (es. tesserati, manifestazioni, ecc.).

⁷ Il valore del lavoro di mercato è stato stimato sulla base del numero di volontari tesserati, del numero di ore settimanali e settimane all'anno di attività come calcolate sulla base di precedenti indagini del Centro Studi e Ricerche FIDAL (Madella et al. 1999). La remunerazione oraria è stata fissata a L. 15.000, peraltro sensibilmente inferiore a quella utilizzata per simili analisi in altri paesi (Kokolakis 1999).

ISTAT che stimano rispettivamente a 1.312.000 e 760.000 praticanti complessivi di atletica, jogging e altre discipline affini). L'apporto decrescente - tanto in valori assoluti - da parte del settore pubblico, incluso il CONI e del volontariato sembrano invece confermare il loro momento critico, moderando il dinamismo generale del settore atletica.

Si tratta comunque di valori significativi anche se certamente di parecchio inferiori a quelli realizzati da altri segmenti dell'industria sportiva: nel 1998 il giro d'affari complessivo del calcio professionistico in Italia è stato stimato vicino a 8.300 miliardi. Rispetto al valore economico stimato da NOMISMA, per l'intero sistema sportivo italiano (a prezzi '96), l'atletica comunque vale intorno all'1,6%.

Il movimento atletico organizzato mobilita circa 146.000 persone tra atleti, tecnici, dirigenti e professionisti, mentre l'attività sportiva informale legata all'atletica interessa almeno altre 600.000 persone, (cfr. ISTAT 1998), sia pure in forma talvolta occasionale e non organizzata. Gli impianti sportivi dedicati parzialmente o integralmente all'atletica leggera nel nostro paese sono 937 (Fonte FIDAL). Le oltre 2.850 società sportive affiliate alla FIDAL hanno nel complesso un fatturato stimabile attorno ai 145 miliardi, anche se esiste una notevole variabilità nelle dimensioni e nei budget delle diverse società sportive affiliate. Accanto a una miriade di piccoli club, che si finanziano quasi esclusivamente con le quote versate dai dirigenti e dai soci, vi sono associazioni di notevoli dimensioni e peso economico e budget di centinaia di milioni.

L'impatto economico dell'atletica leggera risulta da diverse fonti di finanziamento e da differenti segmenti di domanda del prodotto atletica, del-

le quali è particolarmente importante tentare di definire il peso specifico. In sostanza al valore totale del prodotto atletica concorrono le seguenti componenti:

- 1) privati (famiglie e imprese);
- 2) settore pubblico (incluso il CONI);
- 3) non-profit (definito dal lavoro volontario non retribuito degli operatori).

Il modo in cui ciascun settore concorre a finanziare il funzionamento del sistema atletica, può essere analizzato per mezzo della tabella n. 2. Il volume di spesa

Tabella 2 - Le fonti del finanziamento dell'atletica leggera

Settore pubblico e CONI

- Finanziamento diretto alla Federazione, club e organizzazioni, nazionali e locali.
- Finanziamento gruppi sportivi militari.
- Finanziamento delle attività promozionali legate all'atletica.
- Contributi e liberalità degli enti pubblici alle società sportive e agli organizzatori di eventi.
- Spese di gestione degli impianti sostenute dagli enti locali (incluso personale e manutenzione).
- Oneri per il personale CONI in servizio presso le Federazioni.

Settore privato (Famiglie e imprese)

- Consumi delle famiglie per la pratica dell'attività atletica e per l'acquisto di materiale sportivo.
- Spesa degli spettatori per assistere a gare.
- Scommesse su eventi atletici (totalizzatore, non a quota fissa).
- Quote versate da dirigenti, sostenitori, soci dei club, allievi dei centri sportivi.
- Acquisto libri, giornali, audio, video, etc.
- Acquisto servizi.
- Sponsorizzazioni e altri investimenti di comunicazione e pubblicità da parte delle imprese.

Indotto dell'atletica (ripartito tra i diversi settori, ma prevalentemente finanziato dalle spese dei privati, specie famiglie)

- Viaggi e attività turistiche legate all'atletica.
- Trasferimenti urbani e extraurbani per la pratica dell'atletica leggera.
- Spese mediche e assicurative.
- Spese alimentari connesse alla pratica.
- Materiale di consumo.
- Acquisizione di tecnologie.
- Affitto locali, etc.
- Servizi finanziari.
- Servizi di costruzione e progettazione impianti.
- Produzione di beni e servizi per la manutenzione degli impianti.

Settore Non Profit

- Valore stimato del lavoro volontario effettuato da tecnici e dirigenti della Federazione e dei club e delle organizzazioni collegate all'atletica.

Tabella 3 - Variazioni nel finanziamento dell'atletica leggera (1998-1999)

Componente del finanziamento	Valore stimato in miliardi		Percentuale del valore totale	
	1997-98	1998-99	1997-98	1998-99
Settore pubblico e CONI	165	159	21,5% *	19,1%
Settore privato (Famiglie e imprese)	263	298	34,2*	35,9%
di cui:	di cui:	di cui:	di cui:	di cui:
178,6 (famiglie)	208 (famiglie)	23,2% (famiglie)	25% (famiglie)	
84 (imprese)	90 (imprese)	10,9% (imprese)	10,8% (imprese)	
Indotto dell'atletica	340,6	374,1	50% *	45,1%*
Settore Non Profit	525	465		
<i>Valore stimato del lavoro volontario effettuato da tecnici</i>				

(*) questa quota percentuale non tiene conto del lavoro volontario.

aggregato per ciascun tipo di fonte di finanziamento è invece riportato nella tabella n. 3, dalla quale si rileva peraltro come anche per l'atletica non si sfugga alla tendenza tipica del finanziamento attuale del sistema sportivo, che è caratterizzata dal ruolo prioritario del finanziamento diretto e indiretto da parte delle famiglie (Andreff 1999). In altre parole, la gran parte dei flussi monetari associabili all'atletica dipende dai consumi delle famiglie, che hanno un impatto sempre crescente nel finanziamento del sistema atletica. Malgrado il ruolo dei consumatori individuali e delle famiglie sia sempre più importante nel sostenere le spese connesse alla pratica dell'atletica e nel produrre entrate per le organizzazioni operanti nel settore, è però ancora l'apporto del volontariato a consentire il funzionamento del sistema, attraverso la messa a disposizione di ingenti risorse umane e organizzative. È stato anche stimato (e presentato separatamente) l'indotto complessivo del sistema atletica, cioè l'insieme delle attività economiche collegabili all'atletica leggera che sono ripartite tra il settore pubblico e quello privato, anche se essenzialmente a carico del settore privato (in particolare dei consumatori individuali). Quanto all'impatto occupazionale, nel complesso si può calcolare che direttamente o indirettamente, il movimento economico associato alla pratica dell'atletica leggera generi circa 12.000 posti di lavoro contribuen-

do così in maniera non trascurabile alla generazione di occupazione nel nostro paese. Questo valore, stimato utilizzando le metodologie tipiche della contabilità nazionale, non considera ancora una volta l'apporto del lavoro volontario dei tecnici, dei giudici e dei dirigenti della Federazione e delle società che porterebbero questo dato ad oltre 30.000 unità complessive.

Conclusioni e implicazioni per il management dell'atletica

Sia pure con un peso economico globale inferiore ad altre discipline sportive e in particolare al calcio, l'atletica leggera si caratterizza per un impatto non trascurabile sul sistema produttivo sportivo.

Una quota crescente e significativa dell'impatto economico dell'atletica è legata alle attività informali autogestite dai praticanti, ma certamente l'analisi condotta ribadisce il notevole valore economico delle attività legate direttamente alla Federazione. Una prima analisi dei dati, peraltro ben consapevole di alcune limitazioni metodologiche dell'indagine⁸, spinge ad alcune considerazioni parti-

⁸ Data la limitata attendibilità soprattutto dei dati relativi all'indotto, il confronto tra periodi diversi deve essere effettuato con estrema cautela.

colarmente importanti dal punto di vista gestionale. Soprattutto il ruolo crescente che è assunto dalla spesa privata delle famiglie per l'acquisto di beni e servizi abbinati alla pratica atletica deve fare riflettere, specie su certi indicatori come la riduzione di alcune categorie di praticanti e dei proventi derivati dall'acquisto di servizi da parte dei tesserati. Sembra diventare infatti cruciale in questo ambito la capacità di vendere - da un lato - opportunità comunicative efficaci alle imprese e - dall'altro - servizi qualificati capace di soddisfare i praticanti tesserati (senza limitarsi alla semplice organizzazione di una manifestazione a fronte di tasse gara riscosse dalle società). Le oltre 6.000 manifestazioni di atletica organizzate annualmente in Italia sono più spesso oneri per le società e la Federazione che fonte di reddito, come accade per altre discipline. Queste considerazioni devono poi essere collegate alla progressiva riduzione dell'impatto economico delle

attività legate agli operatori volontari e al finanziamento pubblico della disciplina, che deve sospingere verso l'adozione di strategie di maggiore qualità, non solo per soddisfare gli utenti ma anche per comunicare in modo efficace al mondo esterno la reale portata e potenzialità del movimento atletico italiano. Per produrre valore e nuove risorse sono però necessarie strategie di medio periodo, professionalità adeguate e la capacità di costruire alleanze, progetti e sinergie che non sempre si sono riscontrati a sufficienza nell'organizzazione atletica tradizionale.

Ovviamente la dimensione economica non è l'unica secondo la quale valutare la performance della Federazione, ma certamente appare importante per indicare alcune opzioni per le scelte di fondo delle politiche di investimento e utilizzo delle risorse, non solo a livello federale ma anche delle singole società sportive che orbitano nell'ambito dell'atletica leggera.

Bibliografia

- Andreff, W. (1986), *L'économie du sport*. Paris: PUF.
- Andreff, W. (1989), *L'économie politique du sport*. Paris: Dalloz.
- Andreff, W. (a cura di) (1994), *Les enjeux économiques du sport en Europe: financement et impact économique*. Strasbourg: Consiglio d'Europa.
- Andreff, W. (1996), Economic Environment of Sport: A comparison between Western Europe and Hungary. *European Journal of Sport Management*, 2,2: 23-35
- Andreff, W. (1999), Le futur du sport en Europe, Relazione presentata al 5th biennial Forum of ENSSHE, Jyväskylä, Finland.
- Crompton, J.L. (1995), Economic impact analysis of sport facilities and events: Eleven sources of misapplication. *Journal of Sport Management* 9, 14-35
- Davies, I. (1995), *The economic impact of sport in Scotland: the influence of the national lottery*, pp. 161-167, Proceedings of the 3d, European Congress of Sport management, Budapest 1994. EASM
- Davies, L. (1996), *The economic impact of sport in the city: A case study of Sheffield*, pp. 49-55, Proceedings of the 5th European Congress of Sport management, Glasgow. EASM
- Dobson, N., Gratton, C., Holliday, S. (1996), *Football came home: The economic impact of Euro 96*, pp. 74-80, Proceedings of the 5th European Congress of Sport management, Glasgow. EASM.
- Heinemann, K. (1995), *Die Wirtschaft des Sports - Eine Einfuehrung*. Schorndorf: Hoffmann.
- Henley Center for Forecasting (1986), *The Economic Impact and Importance of Sport in the UK*, Study 30. London: The Sports Council.
- Henley Center for Forecasting (1992), *The Economic Impact and Importance of Sport in the UK Economy in 1990*. London: The Sports Council.
- Hunter, W.J. (1988), *Economic impact studies: Inaccurate, misleading and unnecessary*. Chicago: Heartland Institute.
- Jones, H. (1989), *Impact économique et importance du sport: étude à l'échelon Européen*. Strasbourg: CDDS, Conseil d'Europe.
- Kantners, M. (1996), *Assessing the economic impact of minor sport leagues*, pp. 164-169, Proceedings of the 5th European Congress of Sport management, Glasgow. EASM.

- Kokolakakis, T. (1996), *The Economic impact of Sports in UK*, pp. 192-197, Proceedings of the 5th European Congress of Sport management, Glasgow. EASM.
- Kokolakakis, T. (1999), *Leisure volunteering: the Economic significance of volunteering in UK*, pp. 167-171, Proceedings of the 7th European Congress of Sport Management, Thessaloniki. EASM.
- Kolimpalis, C. (1999), *The economic importance of sport in Greece*, pp. 183-187, Proceedings of the 7th European Congress of Sport Management, Thessaloniki. EASM.
- Le Roux, N. (1998), *L'emploi dans le secteur sport en France et au Royaume-Uni 1980-1996*. Tesi di dottorato. Università Claude Bernard Lione.
- LIRC (1997), *A review of the economic importance of sport in the United Kingdom*. London: Sports Council.
- Madella, A., Beccarini, C., Manno, R., Carbonaro, G. (1995), *A Profile of Voluntary Sport Managers in Italy*, pp. 431- 434 in Proceedings of the Second European Congress of Sport Management, Firenze.
- Madella, A., Grandi, G., Bonagura, V., Manno, R. (1999), *Il profilo di base dei dirigenti delle società di atletica leggera*. *Atleticastudi*, 1, 59-67
- Madella, A. (2000), *Measuring the performance of national sport federations: an applied methodology*, pp. 171-176 proceedings of the 8th European Congress of Sport management. San Marino.
- Malenfant-Dauriac, C. (1977), *L'économie du sport en France*. Paris: Cujas.
- Mussino, A. (1997), (a cura di) *Statistica e sport: non solo numeri*. Roma: Società Stampa Sportiva.
- Naves, P. (1988), *L'impact économique de l'organisation des Jeux Olympiques d'Hiver en 1992*. *Revue Juridique et économique du Sport*. 4.
- NOMISMA (1990), *Sport ed economia*. Roma: Fondazione Giulio Onesti.
- NOMISMA (1999), *Sport ed Economia*. Bologna: Rapporto non pubblicato
- Puronaho, K. (1996), *Sport tourism and the economic impact of the 1000 lakes rally*, pp. 299-303, Proceedings of the 5th European Congress of Sport management, Glasgow. EASM
- Vuori I. et al. (1995), *"Le role du sport dans la société: santé, socialisation, économie"*. Strasbourg: Éditions du Conseil d'Europe.

