

# Models econòmics en l'aplicació de les taxes del servei de piscines d'estiu als municipis espanyols

**JOSEP PONS I CAMPS\***

*Llicenciat en Ciències de l'Activitat Física i l'Esport.*

*Cap 1a Coordinador Esportiu de l'Institut Municipal d'Acció Esportiva de l'Ajuntament de Lleida.*

*Professor col·laborador del Departament de Salut i Gestió de l'INEFC de Lleida*

**Correspondència amb autor**

\* [josep.pons@ono.com](mailto:josep.pons@ono.com)

## Resum

Amb l'objectiu de saber quin ha estat el procés que els municipis de l'estat han seguit per concretar les taxes del servei de piscines, s'ha realitzat una recerca a les webs de les capitals de província de l'estat espanyol i s'han trobat dades específiques de l'objecte de l'estudi en les ordenances fiscals d'un total de 29 ciutats.

Aquestes s'han ordenat per nivell de població, i s'han analitzat per treure'n conclusions d'aplicació normativa, econòmica i propèdèutica.

Al final, l'estudi formula la necessitat de consultar l'històric del centre de costos, per trobar el marge de cobertura unitari del preu d'entrada que assegurï als gestors la viabilitat de la instal·lació, amb independència de la subvenció municipal destinada a l'equipament.

## Paraules clau

Taxa, Marge econòmic de cobertura unitari, Màrqueting, Piscina, Instal·lació.

## Abstract

*Economic models in the application of the rates of the summer pools service in the Spanish municipalities*

*In order to know how towns of the country have worked out fees for swimming pool facilities, we have researched web sites of provincial capitals. By doing this, we have found specific data in the bylaws of 29 cities.*

*This data have been classified according to the number of inhabitants and has been analyzed to reach conclusions in terms of economic and preparatory legislation application.*

*As a conclusion, the study suggests that it is necessary to consult the historical records of the costs, to work out the level of individual coverage of the admission ticket so that the viability of the facility can be guaranteed to the managers, regardless of the municipal subsidy for the equipment.*

## Key words

*Rate, To work out the level of individual coverage, Marketing, Pool, Equipment.*

## Introducció

Per tal de concretar les taxes d'ús dels serveis públics dels Ajuntaments, cal fer un autèntic estudi dels costos i de les amortitzacions, en les seves instal·lacions i serveis, per poder fixar després, de forma racional, els preus, tot aplicant-hi un criteri determinat, segons la naturalesa del servei i la política econòmica de la corporació.

Aquest article exposa els resultats d'un estudi realitzat sobre *les taxes per a la utilització dels serveis de piscines públiques*, que deriven del text refós de la Llei Reguladora de les Hisendes Locals del 85, aprovat per Reial Decret Legislatiu 2/2004 de 5 de març.

Al contingut de l'article s'exposen les diferents estratègies de Màrqueting que apliquen les corporacions, segons els "targets" dels usuaris, per tal d'afavorir l'ús d'aquestes instal·lacions per part dels ciutadans.

L'estipulació d'aquestes taxes bonificades políticament, haurien de correspondre's amb les teories econòmiques actuals sobre els càlculs de preus públics i anàlisi de costos, per la qual cosa en aquest article volem fer una revisió dels models d'aplicació, per reflexionar sobre si es corresponen o no a la base dels costos del gravamen.

L'anàlisi del cost de la taxa, anomenat *marge econòmic de cobertura unitari (i-cv)*,\* hauria de ser

\*  $x(i-cv)-cf$  = Rendibilitat econòmica.

x: entrades venudes; cv: costos variables; i: taxa del servei d'entrada; cf: costos fixos.

suficient per saber si els preus establerts són coresponsables amb les despeses fixes i variables, si les taxes s'han d'ajustar als canvis de gestió, i finalment, considerar si, en lloc de taxes, tenen consideració de preus públics, atenent a la subvenció que els pressupostos municipals hi destinen, per abaratir la valoració de l'ús.

## Material i mètode

Per analitzar aquest centre d'interès, s'ha realitzat un estudi prospectiu comparatiu, entre les 52 capitals de província de l'Estat, que són l'univers del nostre objecte d'estudi ( $N = 52$ ). De la recerca de les ordenances fiscals ubicades en les webs corporatives, hem trobat dades relatives als serveis de piscines de l'any fiscal del 2003, en una mostra de 29 ciutats ( $n = 29$ ), que representa el 55,7 % de la població d'estudi.

Hem considerat ordenar les dades obtingudes per nivell de població, subdividint-la en *metròpolis* (ciutats de més de 500.000 habitants), *ciutats grans* (fins a 500.000 habitants), *ciutats mitjanes* (fins a 300.000 habitants) i *petites* (de menys de 100.000 habitants), per contemplar diferències significatives en les taxes aplicades, segons la influència del nivell de població.

## Resultats

Les polítiques de preus dels serveis de piscines públiques que s'exposen en aquest apartat, tenen una evolució paral·lela al finançament de l'esport municipal, passant d'una etapa de *caràcter semigratuït* a la situació actual que descriu Jiménez (1996), en la qual s'exigeix un *autofinançament total*.

D'altra banda, "és una exigència ineludible millorar la gestió de les entitats esportives municipals, alhora que els seus resultats econòmics, esportius i socials, a través de l'aplicació d'eines de gestió vàlidament contrastades, com ho són, entre d'altres, la planificació estratègica i la gestió de qualitat" (Teruelo, 1996, pàg. 103).

De fet, diversos autors, com ara Martínez-Tur, Tordera i Ramos (1996), advoquen per una gestió d'instal·lacions esportives més centrades en la racionalitat econòmica que no pas en els ajuts de l'administració pública.

De l'anàlisi econòmica del conjunt de taxes aplicades

en el global de les capitals espanyoles, se'n deriven tot un seguit de consideracions (vegeu *figura 1*), que hem classificat en tres àmbits.

El primer, és relatiu a *conceptes normatius i reglamentaris*; el segon respon a aplicacions d'estratègia de *màrqueting* per incrementar o bé fidelitzar els usuaris d'aquest servei, i el tercer, a *aplicacions propedèutiques* de les dues anteriors.

## Aplicacions normatives o reglamentàries

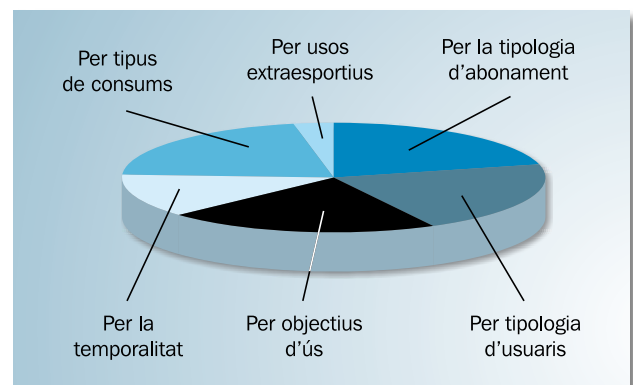
En el conjunt global de les taxes estudiades, hem observat diverses diferenciacions normatives que varien, per exemple, *per la ubicació de la piscina dins de la mateixa ciutat*, ja sigui perquè aquesta es troba sota un model de gestió diferent, com en el cas de Madrid, o bé, per respondre a una regulació econòmica diversa segons el barri i les seves condicions socioeconòmiques, com aplica la ciutat de Barcelona a partir dels seus Consells de Districte.

Un altre factor, motiu de diversificació, és el que regula la taxa d'entrada *per edat*.

Un nen/a acabat de néixer o de pocs mesos, que és portat pels seus pares a la piscina, per gaudir del seu temps de lleure, és substancial d'una adaptació de la taxa.

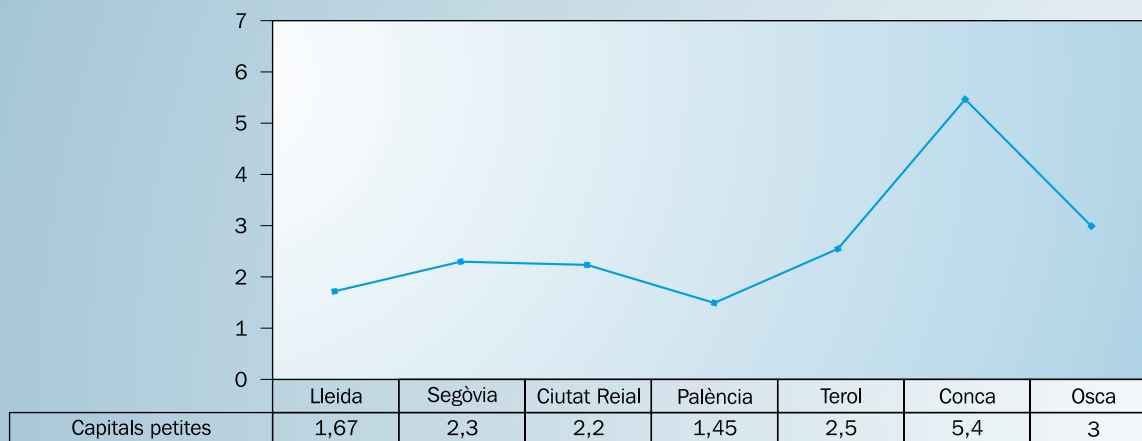
Però, on és el límit de l'edat per contemplar el gravamen de l'ús del servei per part del nen/a al marge del dels seus pares com a adults, tutors o acompanyants?

Molts municipis, reglamenten que aquests menors (d'edat compresa entre 4 i 11 anys en el cas de



**Figura 1**  
Àmbit conceptual per aplicar les ordenances fiscals d'accés a les piscines públiques.

Capitals petites	Per pax	Abonament 5 ent.	Abonament 10 ent.	Abonament 20 ent.	Abonament estiu
Segòvia	2,30	–	15,4	–	46,20
Ciutat Reial	2,20	–	18,70	–	–
Palència	1,45	–	24,39	–	61,81
Terol	2,50	–	16,8	–	50,50
Conca	5,40	–	–	–	–
Osca	3	–	24	–	57
<b>Preu mig</b>	<b>2,64</b>	<b>6,69</b>	<b>18,66</b>	<b>22,84</b>	<b>52,67</b>



**Figura 2**

Taxes comparades de piscines en les capitals de dimensió de població petita.

Valladolid), només poden entrar als recintes de piscines, si van acompanyats d'un adult que en respongui.

Les diferents corporacions espanyoles, a l'hora de reglamentar aquest fet, discrepen de quan es produeix aquesta independència dels pares i per tant, en la decisió de quan aplicar la taxa indistinta a cadascun.

Segòvia, aplica una taxa per a nens/es més grans de 2 anys. Jaén, Còrdova i Valladolid, consideren la gratuïtat fins als 4 anys. Barcelona, aplica taxa a partir dels 6 anys i qui té l'edat més elevada per considerar la gratuïtat de la taxa, és Ciudad Real, que no l'aplica fins als 8 anys de l'infant.

De la mateixa manera, la consideració d'adult, tampoc no té consens en la reglamentació de les taxes.

És evident que un adult gaudeix d'aquesta condició quan compleix la majoria d'edat, és a dir, als 18 anys;

en canvi, en l'aplicació de les taxes, aquest valor d'adult varia molt substantivament.

Així, a Jaén, s'aplica la taxa d'entrada d'adults, a persones més grans de 10 anys, a Valladolid, a partir dels 11 anys, a Granada i Sevilla, en tenir els 14 anys, a la Corunya, s'aplica als 15 anys de l'usuari i a Múrcia quan l'abonat té els 18 anys reglamentaris.

Com s'observa, doncs, la variabilitat és de 8 anys (dels 10 de Jaén als 18 de Múrcia).

Davant d'aquesta heterogeneïtat, la norma més idònia és l'aplicada per Tarragona i Ciudad Real, les quals limiten les taxes en aquelles franges d'edat que tenen un consens social més ampli; així, obvien la gratuïtat dels nadons, i s'aplica una taxa infantil (fins als 13 anys); una de jove (de 14 a 17 anys) i la d'adult o normalitzada (a partir dels 18 anys).

Un altre factor important, per les seves conseqüèn-

cies econòmiques i fins i tot legals, és el referit a la taxa diferenciada *per empadronament*, en el sentit de si la persona usuària es troba o no empadronada al municipi on utilitzarà el servei.

Un exemple el tenim a Bilbao, car les seves ordenances discriminen en el preu taxat les persones no empadronades amb un recàrrec del 30 %, i també a Valladolid, on s'incrementa la taxa una mitjana del 65 % per a les persones no empadronades.

Una adaptació econòmica de les taxes, és *pel nombre de membres de la unitat familiar*. Així, trobem que la taxa s'adapta a la condició definida per Montserrat (2000), com d'abonament familiar variable, quan la unitat familiar és considerada com a nombrosa (tres fills o més) o no.

Així, els municipis d'Oviedo i Osca, tenen aplicades una taxa per unitats familiars fins a 4 i 5 membres respectivament, a un preu esglaonat, segons sigui el nombre de persones vinculades.

Respecte al límit de l'edat dels fills, no hi ha acord. I així, mentre a Santander el límit de l'edat dels fills per gaudir de l'abonament familiar, és als 25 anys, sempre que siguin estudiants i no estiguin emancipats, a Conca, (capital petita, vegeu *figura 2*), el lliurar el situen als 22 anys.

I finalment, voldria ubicar en aquest primer apartat l'adaptació *per nivell de renda*, on es contempla una bonificació sobre la taxa, per a les unitats familiars amb ingressos inferiors al doble del salari mínim interprofessional (SMI) o simplement inferiors al salari mínim, com fa la ciutat de Saragossa, entre d'altres.

### Aplicacions de màrqueting

Hi ha una llei no escrita en l'àmbit del màrqueting aplicat, en la qual s'assegura que és més rendible invertir en la fidelització d'un usuari propi, que no pas intentar de lluitar per incrementar la quota de mercat, en detriment d'atreure clients o usuaris d'empreses o piscines de la competència.

El mercat dels serveis esportius és un mercat jove. La falta de competència i sovint les situacions de quasi monopoli, en alguns àmbits territorials, de les instal·lacions de piscines han permès una política de cost mínim a canvi d'un servei limitat, tot plegat amanit per la voluntat dels serveis públics de democratitzar la pràctica esportiva a costos exigus.

Tot i així, les activitats d'estiu i les piscines a l'aire lliure, han sabut vendre's de la mà del sector privat no comercial, per atreure cada cop més el ciutadà i allunyar-lo dels serveis municipals, a canvi de poder gaudir de piscines poc massificades, espais enjardinats per prendre el sol i vestidors exclusius.

Davant d'aquest envit del mercat els municipis han hagut de reaccionar i podem observar com han aplicat conceptes de màrqueting per tal de fidelitzar els practicants de l'esport de la natació. "Un esport que compta amb l'índex de més nivell de pràctica, si no es té en compte la freqüència. És el que més es fa només a les vacances" (Cañellas i Rovira, 1995, pàg. 77). I que per tant, té un valor comercial afegit.

### Polítiques de fidelització (customer loyalty)

Diferenciar en la ment del consumidor els serveis que ofereixen les entitats esportives, perquè identifiquin les piscines entre unes o altres, és una estratègia d'emplaçament aplicada per empreses i administracions.

En el cas de les piscines de Barcelona (Bernat Picornell i Complex Espanya), apliquen unes quotes diferents segons que els usuaris siguin o no abonats a la instal·lació, així els gestors poden disposar d'un cens i de la *personalització dels usuaris*.

Segueixen aquest model, municipis mitjans com ara Tarragona, Girona (vegeu *figura 3*) i Mallorca.

Aquest últim, fins i tot, els aplica un descompte del 25 % sobre les taxes de bany.

Una altra aplicació, és la de generar *tècniques anti-abandonament* del servei o de la instal·lació que, per premiar la fidelitat, reforcen el sentiment municipalista dels usuaris a les activitats i piscines municipals, fent una rebaixa de la taxa, segons es disposi o no del carnet d'usuari de les activitats municipals.

I en aquesta línia, destaca el municipi d'Osca, que amb la campanya batejada amb el nom de "*Dos aguas*", contempla l'abonament anual a les piscines d'estiu i a les climatitzades, amb una estratègia de sincromàrqueting, per sincronitzar la demanda d'estiu i la d'hivern.

Aquesta iniciativa, ha d'encaixar bé per força, tenint en compte que "la demanda dels usuaris és estable" (Moreno i Gutiérrez, 1999, pàg. 75).

A València van més enllà i en les seves ordenances contempla una tarifa per a usuaris d'entitats abonades a

Capitals mitjanes	Per pax	Abonament 5 ent.	Abonament 10 ent.	Abonament 20 ent.	Abonament estiu
Oviedo	1,64	-	13,06	-	-
Santander	0,80	-	-	-	14
Girona	4,80	-	-	-	-
Lleida	1,67	6,69	12,70	22,84	47,88
Donostia	4,40	-	-	-	35,70
Castelló	2	5,75	11,5	23	25,5
Albacete	2,58	-	-	-	41,36
Tarragona	2,10	-	-	-	-
Salamanca	2,40	-	20,70	35,60	-
Jaén	3,01	-	24,04	-	-
Badajoz	2,40	-	19,25	36,05	-
<b>Preu mig</b>	<b>2,61</b>	<b>5,75</b>	<b>17,71</b>	<b>31,55</b>	<b>29,14</b>



**Figura 3**

Taxes comparades de piscines en les capitals de dimensió de població mitjana.

les instal·lacions (AAVV, escoles, entitats cíviques...) com a forma de *col·laboració institucional*.

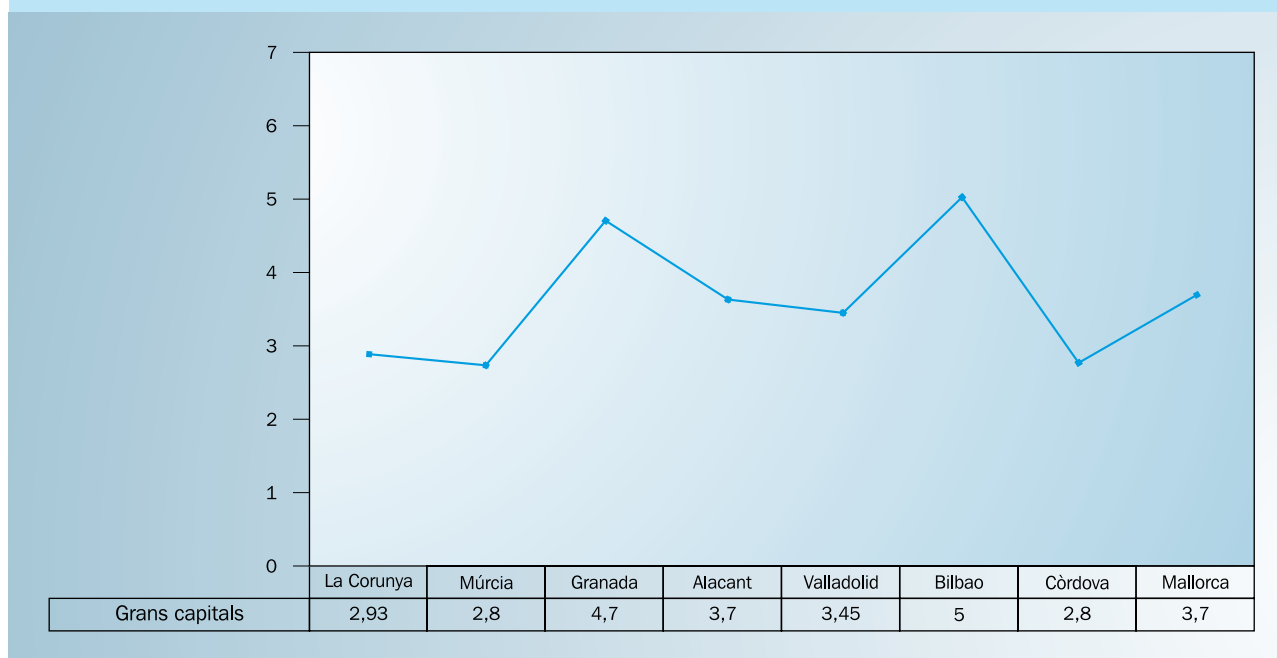
I en una funció de *proteccionisme*, el municipi de Còrdova, com a exemple de gran capital (vegeu *figura 4*), en l'art. 6 de les seves taxes, regula un seguit d'exempcions de la taxa de piscina, entre les quals es troben els treballadors de l'àrea de seguretat del mateix Ajuntament.

### Polítiques de bonificació

Per estendre la utilització de les piscines en dies i horaris poc densos, tot accelerant així la taxa d'ocupació i descongestionant els dies de més demanda amb rebaixes sobre les taxes, es realitzen polítiques de bonificació, com a maniobres comunes entre els municipis espanyols.

A Badajoz i Saragossa, aquesta última com a metròpolis (vegeu *figura 5*), graven els preus de les entrades en

Grans capitals	Per pax	Abonament 5 ent.	Abonament. 10 ent.	Abonament 20 ent.	Abonament estiu
La Corunya	2,93	-	-	19,09	-
Múrcia	2,80	-	-	-	-
Granada	4,7	-	30,3	-	-
Alacant	3,70	12,12	24,25	48,5	-
Valladolid	3,45	16,45	31	58,65	-
Bilbao	5	20,85	34,5	-	-
Còrdova	2,80	-	20,60	-	137
Mallorca	3,70	-	-	-	-
<b>Preu mig</b>	<b>3,63</b>	<b>16,47</b>	<b>28,13</b>	<b>42,08</b>	<b>137</b>



**Figura 4**

Taxes comparades de piscines en les capitals de dimensió de població de grans capitals.

caps de setmana en un 12 i un 20 %, respectivament, amb una decisió que busca reduir la demanda (demàrqueting).

En canvi, a Las Palmas, l'entrada a les piscines en cap de setmana és gratuïta només per als abonats, cosa que reforça aquest compromís ciutadà.

Per franges horàries, l'intent de bonificar la taxa d'ús en horari de matí és una constant.

Així per exemple, la Corunya, abarateix el tram de 8 a 15 h i Bilbao aplica un descompte del 35 % a les persones que limiten l'ús de l'entrada fins a les 14 h, i a Mallorca, faciliten l'accés gratuït de 8 a 15 h a les persones més grans de 65 anys.

### Polítiques de promoció

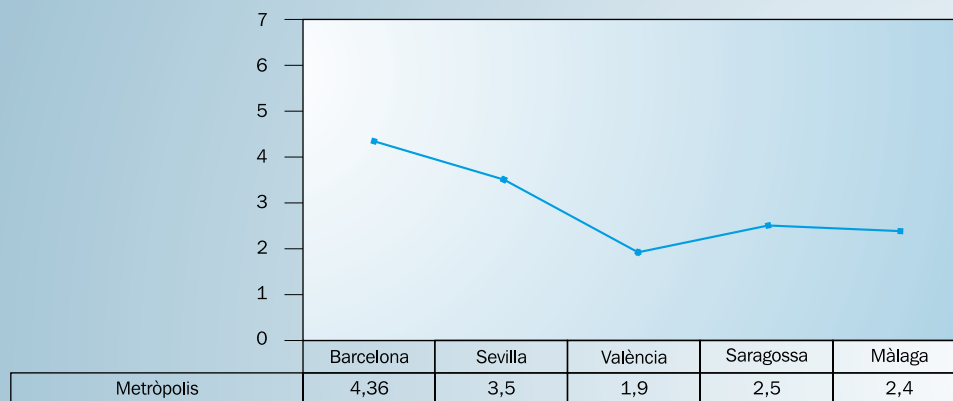
Amb l'objectiu d'incrementar el nombre d'usuaris, els respectius municipis apliquen diferents estratègies per atreure entitats que puguin fer de *brookers* dels serveis de les piscines.

Amb aquesta finalitat, es discriminen aquestes entitats, després d'analitzar aspectes "com el grau d'incidència social, el protagonisme històric que tinguin en el sistema, el radi d'influència en el seu entorn. Tot això, evidentment, relacionat amb el tipus d'oferta esportiva que generen" (Burriel, 1994, pàg. 44).

Amb aquest objectiu, la Corunya aplica una taxa

Metròpolis	Per pax	Abonament 5 ent.	Abonament 10 ent.	Abonament 20 ent.	Abonament estiu
Barcelona	4,36	6,69	12,70	22,84	47,88
Sevilla	3,50	–	31,85	27,85	–
València	1,90	–	17	30,5	49,50
Saragossa	2,50	–	–	20	58
Màlaga	2,4	–	–	–	–
<b>Preu mig</b>	<b>2,93</b>	<b>6,69</b>	<b>20,51</b>	<b>25,29</b>	<b>51,79</b>

▲ ►  
**Figura 5**  
Taxes comparades de piscines en les capitals de dimensió de població de metròpolis.



adaptada als *usuaris en règim de conveni* amb algun Club de natació, per tal de facilitar-ne la filiació cap a la piscina municipal d'estiu, amb la finalitat de revitalitzar la demanda entre temporades (remàrqueting).

A Donosti i Bilbao, estipulen un preu bonificat d'un 40 % i un 45 % respectivament, sobre els *preus per a grups organitzats* (mínim de 15 persones), sempre que siguin d'entitats cíviques o AAVV.

I finalment, *taxes aplicades sobre sectors segmentats de la població* aprenen clients potencials i fomenten la participació de grups, com ara les famílies nombroses, pensionistes, discapacitats i altres col·lectius singulars.

En el cas dels discapacitats, a Mallorca hom els aplica una bonificació del 10 %, per garantir amb el dret d'entrada la compensació del seus dèficits i la seguretat d'aquests usuaris en els equipaments adaptats, com apunten Badia i Capellas (1990).

Al grup de la tercera edat, hom hi aplica estratègies de màrqueting d'estimulació, amb un tacte especial econòmicament, per generar demanda.

És el cas de Jaén i Terol; a Jaén apliquen taxes abaratides per a pensionistes i jubilats, independentment de la seva edat i a Terol, es rebaixa l'edat de jubilat als 60 anys, per afavorir l'ús de les piscines als ciutadans d'edat avançada.

### Aplicacions propedèutiques

La dificultat de pronosticar la demanda fa molt difícil la planificació d'aquestes instal·lacions aquàtiques, "que poden durar 50 anys o més, i que s'adapten a determinades pràctiques, però que n'impedeixen d'altres. En síntesi, cal indicar que ens trobem davant una situació segons la qual s'ha de planificar un preu per a una demanda de futur desconeguda" (Heinemann, 1994, pàg. 55).

Les taxes o preus públics, haurien de contemplar diferències significatives entre els diversos tipus d'usuaris, segons els objectius d'ús, la seva capacitat adquisitiva o independència econòmica, la política de promoció esportiva cap a uns sectors de l'esport o altres, i alguns altres factors a tenir en compte, com els que exposem a continuació:

### Per tipologia d'usuaris

Les instal·lacions esportives públiques han de fer front a una major "heterogeneïtat de demandes". L'objectiu principal que es vol aconseguir en l'àmbit públic és la satisfacció del màxim de necessitats dels ciutadans en matèria esportiva, allò que hom anomena "oferta extensiva" (Martínez-Tur, Tordera, Ramos, 1996).

Per contemplar, doncs, aquesta heterogeneïtat entre

els diversos tipus d'usuaris, les taxes o preus públics haurien de considerar les diferents especificitats d'usuaris (vegeu *taula 1*).

### Per objectius d'ús

Les taxes o preus públics, també haurien de preveure, en el seu valor, la sensibilitat de la corporació cap a la finalitat d'ús, (vegeu *taula 2*), a més a més de la tipologia dels usuaris ja exposada.

“A les piscines cobertes, la gran majoria de gestors no utilitzen la instal·lació per a la celebració d'esdeveniments esportius, però la concertació amb altres institucions es realitza abundantment i amb freqüència, tant en les instal·lacions públiques com privades” (Moreno i Gutiérrez, 1999, pàg. 74).

### Tipologia de temporalitat

Amb l'objectiu d'estimular l'ús de les piscines i incrementar la pràctica de l'activitat aquàtica, els preus o taxes poden considerar certes bonificacions cap a les entitats o usuaris que freqüenten més l'ús d'una mateixa instal·lació, amb l'objectiu de fidelitzar-ne la pràctica.

Les expectatives i necessitats de cada sector de la població, tal i com manifesta Caragol (1980), derivaran en una demanda d'unitats horàries diverses on desenvolupar-les (vegeu *taula 3*).

### Tipologia d'abonaments

La majoria de municipis, tenen un cens de practicants. Aquest cens pot trobar-se regulat per diferents mitjans i possibilitats, entre els quals es troben les llicències municipals d'usuaris o els abonaments a les instal·lacions (vegeu *taula 4*).

Al marge del cens numèric, cal remarcar la diferent tipologia de potencials usuaris, per tal de bonificar o gravar la taxa o el preu públic que correspongui a l'abonament.

### Tipologia per usos extraesportius de les instal·lacions

Diferents municipis, per tal de regular les demandes extraesportives en la cessió de les piscines o altres instal·lacions esportives i disminuir els perjudicis que genera la cancel·lació o supressió d'entrenaments o activitats organitzades per les entitats que en tenen cedida l'explotació o l'ús, tenen regulada una taxa específica que intenta compensar el canvi de l'ús normal d'aquesta tipologia d'instal·lacions, segons l'acte extraesportiu de què es tracti (vegeu *taula 5*).

- Persones físiques o jurídiques
- Entitats, associacions o agrupacions
- Sense ànim de lucre
- Altres entitats
- Altres administracions
- Escoles o centres educatius
- Clubs amb estructura de base
- Clubs sense equips de menors de 18 anys



#### Taula 1

*Especificitat d'usuaris.*

- Activitats escolars o educatives
- Entrenaments
- Competicions oficials
- Activitats federatives no competitives
- Partits amistosos
- Exhibicions
- Activitats docents o formatives



#### Taula 2

*Objectius d'ús.*

- Per hora o fracció
- Per abonament setmanal:
  - Una hora/diària
  - Dues hores/diàries
  - Una hora/setmanal
- Per abonament mensual:
  - Una hora/diària
  - Dues hores/diàries
  - Una hora/setmanal
- Per abonament de temporada d'estiu:
  - Una hora/diària
  - Dues hores/diàries
  - Una hora/setmanal
- Per diferents hores/setmanals



#### Taula 3

*Unitat temporal d'ús.*

### Tipologia per consums

Al marge de considerar aquestes instal·lacions com a centre de costos, segons el seu manteniment i funcionament, per regular-ne les taxes o preus públics caldria deduir l'aplicació o no sobre la taxa base, de consums extraordinaris (vegeu *taula 5*).



- Per a persones físiques
- Familiar
- Per a pensionistes
- Per a menors d'edat
- Per a estudiants i/o universitaris
- Per a esportistes federats
  - Federats menors d'edat
  - Federats pensionistes
  - Federats d'interès social
- Per a famílies nombroses
- Per a discapacitats físics o psíquics amb un grau determinat

**Taula 4**  
Tipus d'abonament.

- Gravamen per activitats amb taquillaatge o per a ús mercantil
- Per ús de les instal·lacions en dies festius
- Per activitats fora de l'horari laboral habitual
- Per recàrrec d'il·luminació
- Dipòsit econòmic per a reserva d'horari o d'espai

**Taula 5**  
Taxes per tipologia de consums extraordinaris.

## Discussió

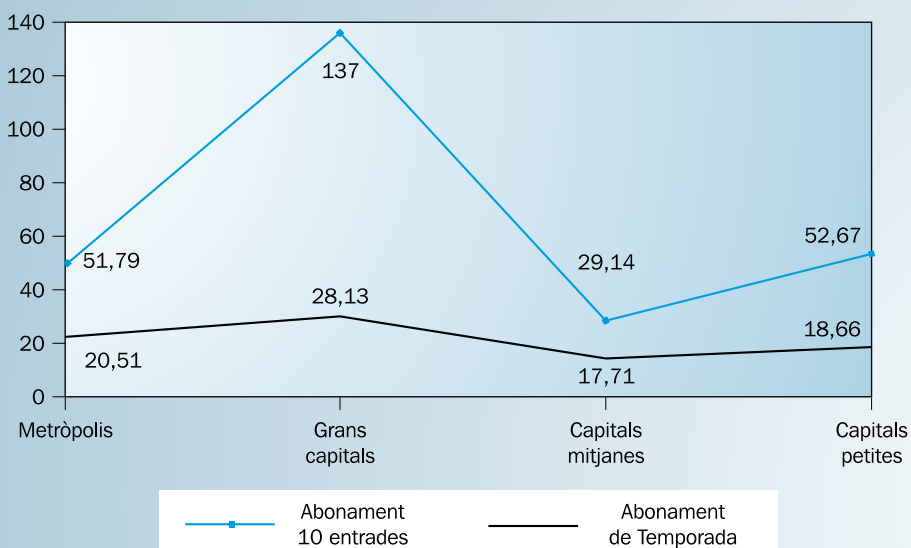
L'activitat aquàtica d'estiu, en tots els municipis estudiats, "es planteja com un producte comercial que s'intenta explotar al màxim de les seves possibilitats en els llocs i èpoques de l'any que més l'afavoreixen" (Boixeda, 1990, pàg. 7). Per això, la majoria de municipis disposen d'unes ordenances fiscals àmplies, que desenvolupen normativament aquest servei i redactades a raó de la importància de la seva aplicació per a ser enteses i respectades per entitats i usuaris amb caràcter de reglament.

Malgrat tot, són pocs els Ajuntaments que tenen taxats els serveis auxiliars (lloguer de gandules, parasols...), i resulta estrany, segons Urdangarin (1999), quan els ingressos indirectes són sovint superiors als ingressos d'explotació.

Una altra dada rellevant és la del preu mitjà de la taxa d'entrada entre les 29 capitals analitzades; aquest és de 2,95 euros.

Tot i així, s'observa que un total de 17 capitals de província (58,6 %) són capaces d'oferir i gestionar el servei per sota d'aquest preu mitjà i les altres 12 ciutats restants incloses en l'estudi estant per sobre d'aquest preu d'entrada puntual.

Podem també confirmar, que està totalment estesa la fórmula dels abonaments a les instal·lacions o piscines, amb l'objectiu, explicat anteriorment, de generar fidelitza-



**Figura 6**  
Preus fiscals de la taxa d'abonament de 10 entrades i l'abonament de temporada per dimensió del municipi.

ció, disposar d'un cens d'usuaris i fomentar l'accés i l'ús de les instal·lacions i serveis, a diferència de les localitats que només contempen l'entrada impersonal i puntual.

L'interès per abonar els usuaris respon a la tendència anunciada per Urdangarin (1999) d'incrementar la freqüència per tal d'augmentar els ingressos; això es constata en el fet que hi ha regulats quatre tipus d'abonament diferents (5, 10, 20 entrades i abonament de temporada).

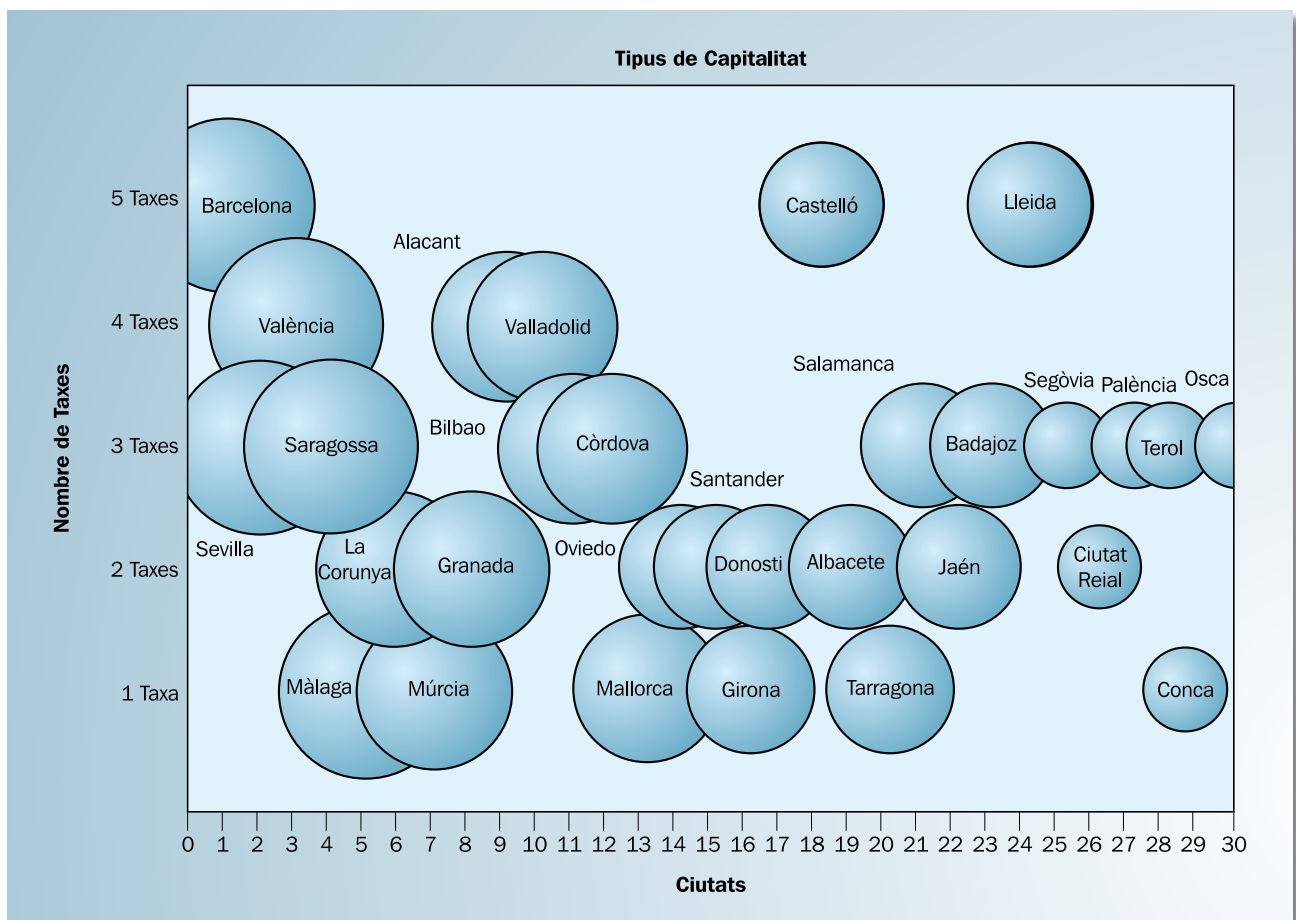
En el de temporada destaca els 137 € de Còrdova (vegeu figura 6), com el més costós i els 14 € de Santander, com el més econòmic. Pel que fa al de 5 entrades, gairebé ningú no taxa aquest servei, atès que fidelitza poc l'usuari.

Altres municipis, a més a més d'oferir l'abonament de temporada, també tenen regulats, en les seves ordenances, abonaments mensuals, ja que és absurd tenir només aquell, quan moltes persones el descarten tenint en compte que un dels mesos d'estiu possiblement estarà de vacances fora de la ciutat.

També hem observat que hi ha una tendència generalitzada a manifestar una sensibilitat especial per les circumstàncies econòmiques dels ciutadans o els nivells socioeconòmics de les unitats familiars a l'hora d'aplicar aquestes taxes, per considerar la natació "com a un esport d'àmplia pràctica popular en les seves diverses formes, sobretot les referides a l'oci i el temps de lleure" (Caragol, 1990, pàg. 47).

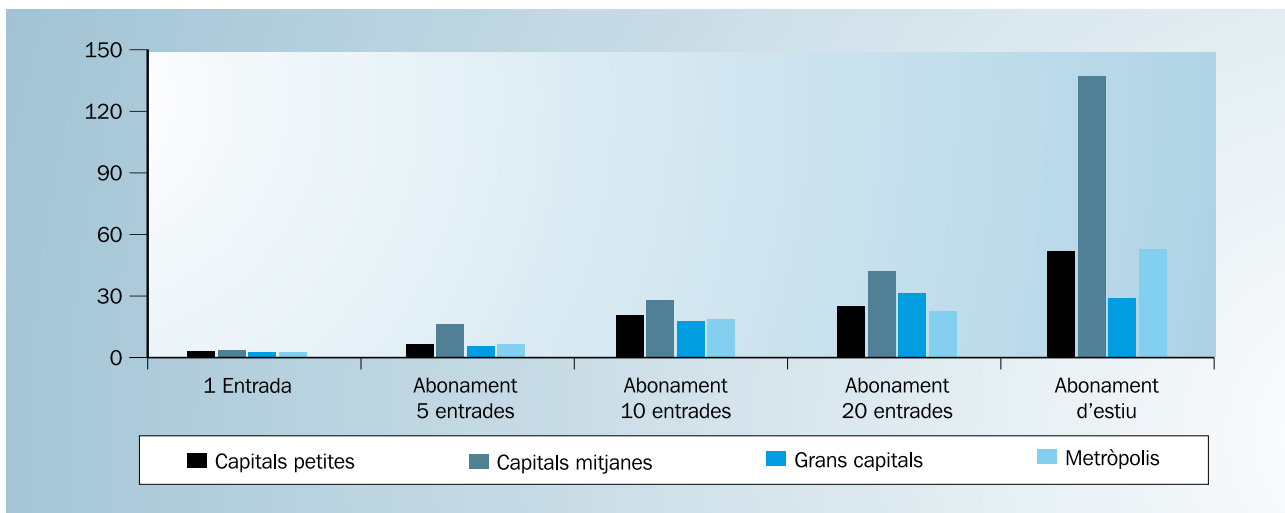
Per aquest motiu, un 66 % de les capitals analitzades tenen preus d'accés o d'entrada adaptat a les respectives edats o a les diferents circumstàncies econòmiques dels usuaris, i en canvi un 34 % apliquen un preu únic i totalitari per a tot tipus d'usuari.

Partint de l'anàlisi de com tenen estructurades les diferents ciutats les seves taxes de serveis de piscines (vegeu figura 7), es fa molt difícil de valorar si les taxes d'una o altra ciutat estan per sobre o per sota del preu de mercat.



**Figura 7**

Dimensió del municipi i nombre de taxes d'accés a les piscines contemplades en les seves ordenances fiscals.



**Figura 8**

Valor de les taxes de piscines en relació a la dimensió del municipi.

“Caldria una planificació adequada en la qual es tingui en compte el subsistema de la demanda i es redueixin els costos fins al mínim, sempre dins de l'òptim nivell de qualitat” (Camps, 1985, pàg. 61) perquè la simplicitat en la redacció i concreció dels preus d'un municipi, no es correspon amb la variabilitat i diversitat amb què la resta d'administracions locals especifiquen els múltiples preus i possibilitats per accedir a les piscines públiques (vegeu figura 8).

L'absència de justificació econòmica a la valoració quantificada de la taxa i del seu càlcul pot respondre a allò que Faleroni (1991) va anomenar *desajust planificador*, per la falta de corresponsabilitat entre les polítiques esportives desenvolupades en cadascun dels nivells de l'administració pública, ja sigui per incomprensió o per desconeixement dels problemes, cosa que porta a fer intervencions parcials que no responen a la naturalesa del problema.

## Conclusions

Per tot el que acabem d'exposar, en el moment en què les corporacions locals revisin les seves taxes és fa del tot imprescindible l'anàlisi dels costos fixos i variables que suposa una piscina municipal, amb l'històric del centre de costos que generi; cal determinar el nombre d'usos que han tingut durant un any, i amb això, calcular i establir el cost piscina/entrada usuari.

D'acord amb aquest resultat, es podrà determinar la subvenció que requereix cada piscina per possibilitar-ne

el funcionament i per facilitar l'accés del major nombre possible de banyistes, tot generant majors ingressos i, doncs, provocant una reducció de la partida econòmica assignada, cosa que fomentarà una millora en la gestió.

## Notes

L'esport necessita regles, organització, control i disposar d'uns serveis i oferir una cultura. I perquè aquesta cultura es pugui anar gestant amb una certa eficàcia és útil que hi hagi estudis i publicacions que siguin motiu d'anàlisi, reflexió i referència de la seva situació (Pons, 2004).

Per aquest motiu, vull agrair a tots els municipis consultats, l'esforç diari d'actualitzar els seus processos interns i externs (webs), que permeten de forma anònima però respectuosa, visualitzar els models de gestió, per aprofitar els diversos impulsos i entelèquies de tots els professionals de l'àmbit de l'esport.

## Referències bibliogràfiques

- Badia, N. i Capellas, N. (1990). Les activitats físiques aquàtiques. Problemàtica professional. *Apunts. Educació Física i Esports* (21), 55-60.
- Boixeda, A. (1990). L'oferta d'activitats aquàtiques per a l'ocupació del temps lliure. *Apunts. Educació Física i Esports* (21), 5-10.
- Burriel, J. C. (1994). Anàlisi i diagnòstic del sistema esportiu local: punt de partida per al disseny de polítiques esportives municipals. *Apunts. Educació Física i Esports* (36), 38-45.
- Cañellas, A. i Rovira, J. (1995). Els hàbits esportius de la pobla-

- ció adulta barcelonina (15 a 59 anys). *Apunts. Educació Física i Esports* (42), 75-79.
- Camps, A. (1985). La Mancomunitat de Serveis: Alternativa a la gestió esportiva local. *Apunts. Educació Física* (1), 59-62.
- Caragol, M. I. (1990). Programes d'activitats i esports aquàtics en funció de l'oferta d'instal·lacions a Catalunya. *Apunts. Educació Física i Esports* (21), 43-54.
- Heinemann, K. (1994). L'esport com a consum. *Apunts. Educació Física i Esports* (37), 49-56.
- Jiménez, G. J. (1996). La Financiación y Gestión del Deporte Municipal. Ponència en les X Jornadas sobre el deporte y corporaciones locales. A G. J. Jiménez (ed.). Granada: Ayuntamiento de Granada i FEMP.
- Martínez-Tur, V.; Todera, N. i Ramos, J. (1996). Tipologia d'instal·lacions esportives en funció del seu caràcter públic o privat: diferències en la gestió i l'ús. *Apunts. Educació Física i Esports* (43), 91-102.
- Mestre, J. A. i García, E. (2000). *Manual de legislación y reglamentación del deporte local*. Madrid: FEMP.
- Montserrat, S. (2000). *Els preus a les piscines cobertes de Catalunya*. Barcelona: Diputació de Barcelona.
- Moreno, J. i Gutiérrez, M. (1999). La gestió de les instal·lacions aquàtiques cobertes. *Apunts. Educació Física i Esports* (57), 68-76.
- Pons, J. (2004). *L'esport d'elit de Lleida*. Col·lectiu Motriu, núm. 2. Lleida: UdL-INEFC de Lleida.
- Teruelo, B. (1996). Dues eines per a la millora de la gestió de les entitats esportives municipals: La planificació estratègica i la gestió de qualitat dels serveis (1). *Apunts. Educació Física i Esports* (43), 103-112.
- Urdangarin, M. (1999). Marketing del Deporte. Comunicació en el Seminari de màrqueting de l'esport. A M. Urdangarin (ed.), *Seminari de Màrqueting de l'esport*. Lleida: INEFC de Lleida.