

Los programas acuáticos en las piscinas públicas cubiertas: rentabilidad social y económica

■ ANTONIO M. SERRANO ZAFRA

Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte.
Universidad de Granada

■ M.^a ELENA GARCÍA MONTES

■ AURELIO SÁNCHEZ VINUESA

Profesores Titulares en la Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte.
Universidad de Granada

■ Palabras clave

Piscinas cubiertas, Rentabilidad económica, Rentabilidad social

Resumen

En la actualidad en Andalucía se están produciendo importantes inversiones en la construcción de piscinas cubiertas públicas, por lo que parece necesario determinar indicadores que permitan aplicar fórmulas que mejoren la gestión y oferta deportiva que se está llevando en este tipo de instalaciones. Los programas acuáticos son una parte fundamental en la programación de actividades que se desarrollan en las piscinas cubiertas. Dada su contrastada importancia es necesario conocer la respuesta social de los usuarios frente a la oferta de estos programas y su repercusión en el balance

económico de la instalación, pudiendo de esta forma llegar a proponer una oferta de actividades en la lámina de agua, que se ajuste tanto a las exigencias de los usuarios, como a las necesidades de la instalación para equilibrar su balance económico.

Introducción

La demanda de programas de actividades acuáticas es un dato clarificador de la necesidad de construcción de piscinas cubiertas (Moreno, 1997). Si a esto unimos que existe una saturación en los programas acuáticos que se desarrollan en la actualidad en las piscinas, se puede llegar a confirmar la necesidad de creación de nuevos programas de actividades y la construcción de nuevas instalaciones para este uso (Blanco, 1991).

Siguiendo a Moreno (1997), tanto la posible demanda de programas acuáticos, como la saturación de los ya existentes, conlleva atender a las necesidades de los usuarios y cubrir las expectativas de mercado en este ámbito de la actividad física, sin embargo, para Mestre (1989), estos dos aspectos deben ser analizados teniendo en cuenta las peculiaridades de los municipios y acometiendo estudios, que eviten caer en un error de planificación.

Los programas de actividades acuáticas son parte fundamental del funcionamiento de las piscinas cubiertas, no en vano estas actividades son la base de su pro-

gramación. Gran parte de su horario de funcionamiento es utilizado a impartir los diferentes modalidades de cursos enfocados a toda la población. Por ello es necesario conocer si realmente estos programas tienen un respaldo social adecuado y si este se corresponde con una rentabilidad económica o por el contrario se plantean actividades con el objetivo de que esta oferta sea lo más amplia posible, atendiendo a los diferentes tipos de usuarios, sin llegar a valorar los posibles costes.

Bajo esta perspectiva, en este estudio nos marcamos como objetivo principal conocer la rentabilidad económica y social de las diferentes actividades desarrolladas en el recinto del vaso en las piscinas cubiertas gestionadas directamente por las diferentes administraciones públicas en Andalucía.

Este objetivo puede aclararnos si en las piscinas públicas cubiertas andaluzas se realizan actividades teniendo en cuenta su rentabilidad económica, rentabilidad social, o ambas. Ya que pueden existir actividades que conlleven pérdidas económicas, pero sin embargo, estén cumpliendo con la necesidad de ofrecer la posibilidad de realizar algún tipo de práctica deportiva a sectores minoritarios de población.

Material y método

El censo más actualizado de instalaciones deportivas publicado en Andalucía,

■ Abstract

Nowadays in Andalucía is taking place important investments in the construction of public indoor swimming pools, so it seems necessary to determine the roadsigns that let applying prescriptions to improbe the management and the sport offer in these kind of installations.

Aquatic programmes are an essential part of the activities develop in indoor swimming pools. Taking this into account, it's necessary to know the social answer of the users to the offer of these programmes and its repercussion on the economical balance of the installation, then we will be able to propose.

■ Key words

Indoor swimming pools, Economical profitability, Social profitability

data del año 1997. Dicho censo, según datos del Instituto Andaluz del Deporte, cifra en 17 las piscinas cubiertas públicas y privadas en nuestra Comunidad Autónoma.

Según la información recogida en las Diputaciones y capitales de cada una de las provincias andaluzas hasta Abril del 2002, el número real de piscinas cubiertas en Andalucía es de 61.

El presente estudio se ha centrado en todas aquellas piscinas cubiertas públicas de las que se tiene constancia y que se gestionan de forma directa por la administración. En la actualidad estas ascienden a un total de 39 piscinas (*tabla 1*).

Las piscinas en las que se realizará el estudio tendrán en común que la propia administración (Diputación, Ayuntamiento, Junta Andalucía, Organismo Autónomo, Empresa Pública de Gestión) es quien gestiona la instalación, si bien no quiere decir que todos los servicios y actividades se lleven a cabo a través de una gestión directa. En todos los casos existe unos o varios responsables de la instalación que tienen relación laboral directa con la administración, a la que tienen que informar del funcionamiento del recinto, como entidad propietaria del mismo.

A todas ellas se les ha enviado un cuestionario elaborado para la obtención de datos, habiendo conseguido respuesta de un total de trece, lo que supone un 33 % del total.

Para la realización de la investigación se ha elaborado un cuestionario titulado "Costes de gestión y oferta deportiva de instalaciones acuáticas cubiertas en Andalucía" (*Anexo*), compuesto por un total de veintiséis preguntas.

En dicho cuestionario se preguntó, a los responsables de las instalaciones, sobre aspectos de rentabilidad, entendiendo por ésta tanto la forma de obtener beneficios económicos, basados en cuentas de resultados (análisis del balance de ingresos y gastos que tiene cada instalación), como la de alcanzar beneficios sociales, interpretados a través del nivel

de ocupación (número de usuarios al día en cada uno de los programas analizados) y el grado de satisfacción de los usuarios (atendiendo a sus apreciaciones sobre precios, adherencia a los programas, quejas, demandas...), utilizando en cada caso una valoración a través de una escala en la que se determina subjetivamente la rentabilidad, tales como "mucha, poca, bastante o ninguna rentabilidad" siempre en función de las apreciaciones en cuanto al funcionamiento que tienen los mismos dirigentes de las instalaciones.

Para la elaboración del cuestionario se han tenido presentes trabajos relacionados con nuestro tema de estudio, planteados en otras comunidades autónomas como Valencia y Cataluña (Moreno, 1997; Servei d'Equipaments Esportius, 1998 y 2001).

Teniendo en cuenta el objetivo del trabajo, hemos llevado a cabo el empleo de análisis descriptivo de las tablas de frecuencias de los ítems enmarcados en el cuestionario.

En nuestros resultados tendremos siempre en cuenta que hemos intentado acceder a treinta y nueve piscinas cubiertas, habiendo obtenido respuesta de un total de trece, siendo consideradas estas trece como el 100 % de nuestra población.

A partir de este porcentaje se analizarán cada uno de los resultados.

Los datos han sido procesados utilizando Microsoft Excell y el paquete estadístico SPSS 10 para PC.

Resultados

Los resultados serán expuestos realizando un análisis comparativo de los resultados obtenidos al analizar los datos referentes al grado de importancia que tiene la rentabilidad económica y social de cada uno de los programas acuáticos (cursos de aprendizaje, natación terapéutica, natación para bebés, nado libre, programas acuáticos para personas discapacitadas y gimnasia en el agua), en la gestión de las piscinas cubiertas encuestadas.

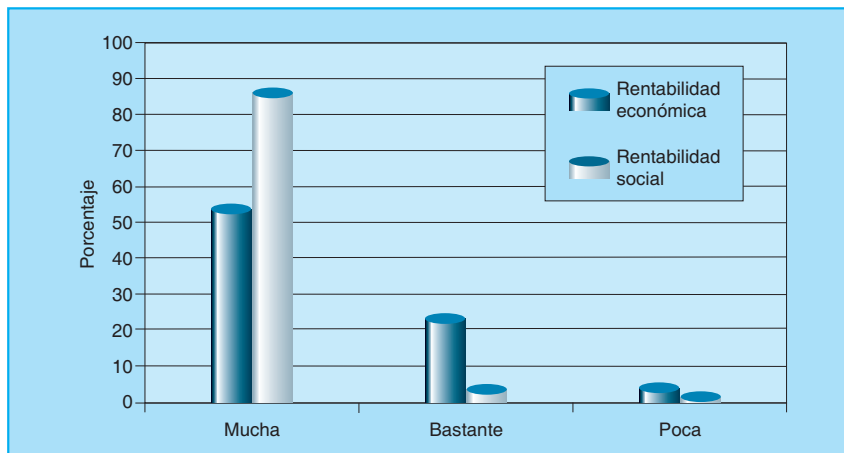
Rentabilidad económica y social de los cursos de aprendizaje

Al comparar los resultados sobre la rentabilidad económica y social de los cursos de aprendizaje que se realizan en las piscinas públicas cubiertas andaluzas, comprobamos que este tipo de actividades son de una rentabilidad social absoluta en todas las instalaciones, siendo también en la mayoría de los casos de gran rentabilidad económica, pues solo

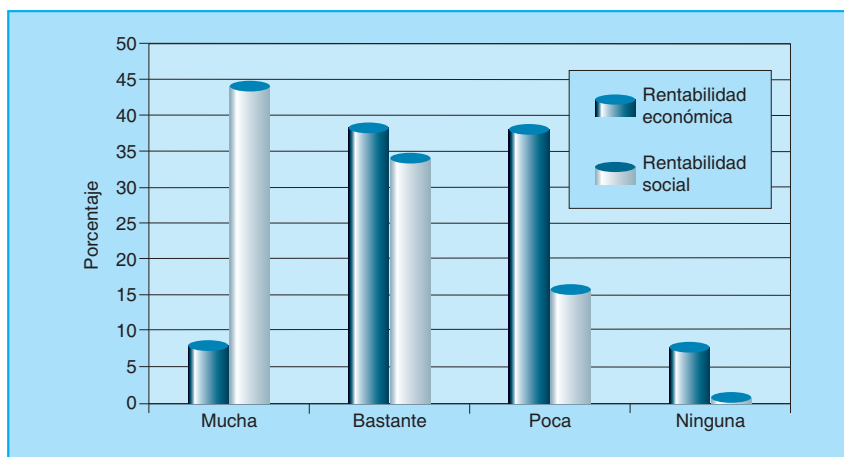
■ **TABLA 1.**
Censo de piscinas cubiertas en Andalucía, tipo de gestión y entidad constructora.

PROVINCIA	GESTION POR LA ADMINISTRACIÓN	CESIÓN ADMINISTRATIVA	CONSTRUCCIÓN PÚBLICA	CONSTRUCCIÓN PRIVADA
GRANADA	5	0	5	0
MÁLAGA	9	1	10	4
ALMERIA	1	0	1	3
JAÉN	2	0	2	0
HUELVA	2	0	2	0
CÁDIZ	5	5	10	1
CÓRDOBA	5	0	5	0
SEVILLA	10	3	13	6
TOTAL	39	9	48	14

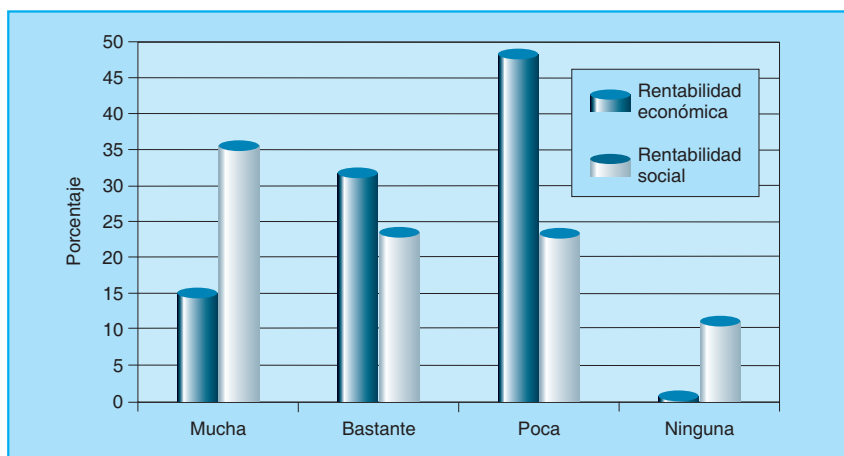
■ FIGURA 1.
Rentabilidad económica y social de los cursos de aprendizaje desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



■ FIGURA 2.
Rentabilidad económica y social de programas acuáticos de natación terapéutica desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



■ FIGURA 3.
Rentabilidad económica y social de programas acuáticos de natación para bebés desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



en el 10 % de las piscinas analizadas los ingresos que generan este tipo de cursos se califican como poco rentables en relación a los gastos (figura 1).

Rentabilidad económica y social de la natación terapéutica

En cuanto a la natación terapéutica los resultados obtenidos nos indican que en casi la mitad de las instalaciones, este tipo de actividad está muy reconocida desde la perspectiva social y poco desde una rentabilidad económica, es decir, son actividades que generan pocos ingresos teniendo en cuenta que los usuarios que acuden a las piscinas, lo hacen en un número elevado. No en vano en la mitad de las instalaciones afirman que la rentabilidad económica de la natación terapéutica es poca o ninguna, siendo más de dos tercios lo que creen que su rentabilidad social es mucha o bastante (figura 2).

Rentabilidad económica y social de la natación para bebés

En este caso nos encontramos con una actividad acuática en la que el 50 % de las instalaciones afirman que su rentabilidad económica es considerable (mucha o bastante), frente al otro 50 % que obtienen pocos ingresos. Por su parte la rentabilidad social está demostrada en casi dos tercios de las piscinas, frente a un tercio que considera esta actividad poco rentable socialmente (figura 3).

Rentabilidad económica y social del nado libre

El nado libre es una de las actividades con una gran rentabilidad económica, no en vano son el 90 % de las piscinas encuestadas las que consideran sus ingresos como bastantes o muchos. Este alto grado de rentabilidad económica se asemeja al que se obtienen desde la perspectiva social, siendo más del 90 % de las instalaciones las que obtienen unos índices de rentabilidad social muy eleva-

dos (bastante o mucho). En ambos casos aproximadamente el 10 % de las piscinas cubiertas no obtienen beneficios económicos ni sociales de los programas acuáticos de nado libre (figura 4).

Rentabilidad económica y social de los programas acuáticos para personas discapacitadas

El dato más llamativo que hemos obtenido en el análisis de las actividades acuáticas para personas con algún tipo de discapacidad es la escasa rentabilidad económica que generan este tipo de programas, ya que en un 60 % de las piscinas no se generan ingresos. Por su parte, la rentabilidad social está en unos valores intermedios, siendo un 65 % de la instalaciones las que obtienen bastante o mucha rentabilidad social frente a un 35 % las que obtienen poca o ninguna (figura 5).

Rentabilidad económica y social de la gimnasia en el agua

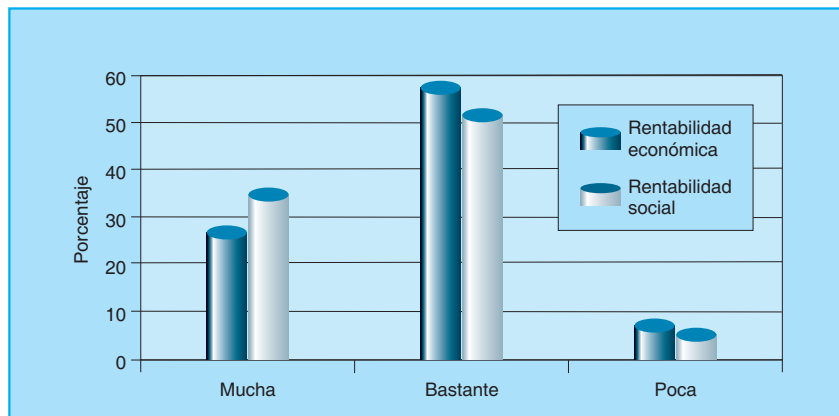
En la mitad de las piscinas la rentabilidad económica de la gimnasia en el agua es poca, siendo en algo menos de un tercio esta rentabilidad bastante o mucha. Los datos sobre los beneficios sociales están bastante dispersos, ya que en algo más de la mitad de las piscinas los beneficios sociales son elevados (bastante o mucho) y en el resto estos beneficios no se consideran suficientes (poco o ninguno) (figura 6).

Discusión

La actividad que tanto económicamente como socialmente es más rentables son los cursos de aprendizaje. La gran afluencia de usuarios a estos cursos garantizan su importancia social y su rentabilidad económica. Este dato confirma que los cursillos son la segunda fuente de ingresos de las piscinas cubiertas, según el estudio realizado por el Servicio de Equipamientos de la Dirección General de deportes de la Generalidad de Cataluña (1999, 2002).

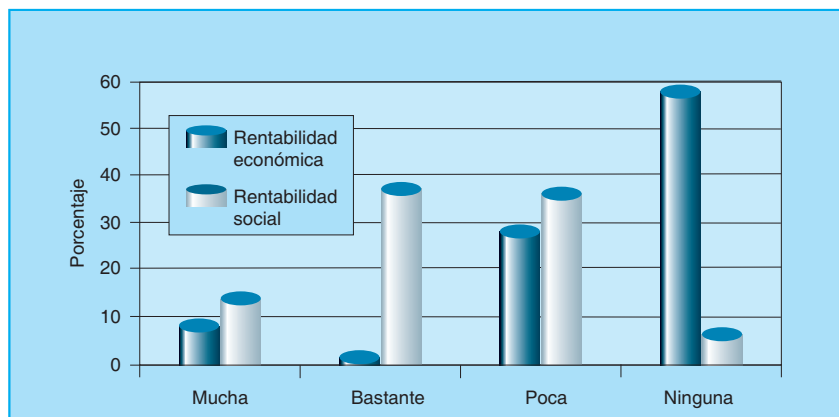
■ FIGURA 4.

Rentabilidad económica y social de los programas acuáticos de nado libre desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



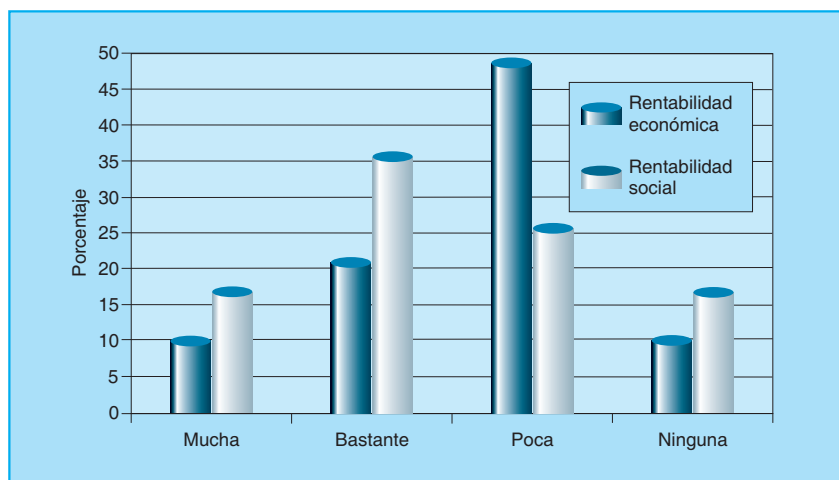
■ FIGURA 5.

Rentabilidad económica y social de los programas acuáticos para personas discapacitadas desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



■ FIGURA 6.

Rentabilidad económica y social de los programas acuáticos de gimnasia en el agua desarrollados en las piscinas públicas cubiertas de Andalucía.



La natación terapéutica es otra de las actividades que desde el punto de vista social está muy reconocida, sin embargo su rentabilidad económica es discutible. Esto puede ser debido a que la mayoría de usuarios que realizan este tipo de programas acuáticos sean personas mayores, que disfruten de elevados descuentos y grandes facilidades para la práctica de la actividad.

Los programas de competición no son rentables económicamente, sin embargo desde el punto de vista social si están reconocidos.

La gimnasia en el agua es una de las actividades que no tienen gran rentabilidad ni en el aspecto económico ni en el social. Las causas pueden ser que esta actividad todavía no esté muy arraigada y necesite un determinado tiempo para adecuar tanto la instalación como el grado de preparación de los monitores.

La natación para bebés es una actividad bastante aceptada a nivel social, según los responsables de las instalaciones, pero no llega a tener una gran rentabilidad económica.

Las actividades acuáticas para discapacitados no son rentables a nivel económico, sin embargo el hecho de ofrecer este servicio a personas con discapacidades hacen que socialmente si que esté reconocido.

El nado libre, actividad que implica que los usuarios abonen una cantidad económica por utilizar la instalación, para nadar, sin necesidad de un monitor, implica que tenga gran rentabilidad

económica y bastante desde el punto de vista social.

Conclusiones

Los datos obtenidos afirman que los programas acuáticos son una parte muy importante de la programación diaria de las piscinas cubiertas.

Hay actividades como los cursos de aprendizaje en diferentes edades que tienen una rentabilidad económica y social muy elevada, lo que evidencia la importancia de este grupo de actividades para la adecuada gestión de las instalaciones. Existen otro grupo de actividades con gran relevancia desde un punto de vista social, pero que sin embargo no tienen los beneficios económicos deseados, este es el caso de la natación para personas discapacitadas. El hecho de satisfacer la demanda de personas con necesidades educativas especiales compensa las posibles pérdidas económicas.

Tanto la natación para bebés como la natación terapéutica son programas que necesitan evolucionar tanto en la formación de los educadores como en las características de las instalaciones para conseguir mejorar su rentabilidad económica.

Por último los programas de competición tienen una gran aceptación social, sin embargo su rentabilidad económica es nula, ya que la mayoría de los clubes deportivos no pagan por utilizar las instalaciones, pues estas son cedidas a estos clubes en un número de horas determi-

nado, por la misma administración gestora, en forma de subvención, para sus entrenamientos diarios y competiciones semanales. Todo lo contrario que ocurre con el nado libre, ya que es una actividad donde el usuario paga precios elevados, sin necesidad de requerir los servicios de monitores para la práctica de su actividad, por lo que la rentabilidad desde el punto de vista económico es máxima.

Bibliografía

- Blanco, J. C. (1991). La gestión del centro M-86, *Ocio/Sport* (32), 143-162
- Junta de Andalucía (1997). *Censo de instalaciones deportivas de Andalucía*. Instituto Andaluz del Deporte. Málaga.
- (1998). *Plan Director de Instalaciones Deportivas de Andalucía* Consejería de Turismo y Deporte. Sevilla.
- Mestre, J. (1989). *La Gestión del Deporte Municipal*, Madrid: INDE.
- Moreno, J. A. (1997). *Relación oferta-demanda de las instalaciones acuáticas cubiertas: bases para un programa motor en actividades acuáticas educativas*. Facultad de Psicología. Tesis Doctoral. Universidad de Valencia.
- (1998). El gestor y los programas en las instalaciones acuáticas cubiertas. *Agua y Gestión*, 43, (1998), 30-37.
- Servicio de equipamientos (1997). Dirección general de deportes de la Generalidad de Cataluña “Encuesta sobre la gestión y el uso de piscinas cubiertas”. *Agua y Gestión* (39), 40-43.
- (2002). Dirección general de deportes de la Generalidad de Cataluña. “Encuesta 2001 de piscinas cubiertas”. *Full Tècnic*, 27.

ANEXO. Costes de gestión y oferta deportiva de instalaciones acuáticas cubiertas públicas en Andalucía

A. DATOS DE LA INSTALACIÓN

Nombre de la instalación: _____
 Dirección: _____ C.P.: _____
 Municipio: _____ Provincia: _____
 Nombre de la entidad propietaria: _____
 Nombre de la entidad gestora: _____
 TLF. : _____ FAX: _____ Correo electrónico: _____ WEB: _____
 Año de inauguración: _____ Última reforma: _____

B. DATOS GENERALES DE GESTIÓN

- ¿Qué forma de gestión se utiliza? Directa Indirecta Otras
- ¿Está establecido el aforo máximo de usuarios de la instalación? No Sí Cuál es
- ¿Cuanta gente trabaja en la instalación? ¿Cuántas horas al día? ¿Cuántos días a la semana?

Departamento	N.º de personas	N.º horas día	N.º horas semana
Responsable instalación			
Coordinador actividades			
Monitores/entrenadores			
Personal mantenimiento			
Personal limpieza			
Socorristas			
Administración			

- ¿Cuáles son los espacios complementarios o servicios de la instalación?
 Sauna Sala de musculación Hidromasaje Otros
- ¿Cuál es el coste mensual de funcionamiento de la instalación? €
- ¿Cuál es el coste anual total, incluidos todos los conceptos, de funcionamiento de la instalación? €
- ¿Cómo se desglosan aproximadamente los gastos anuales?
 Personal: € Agua: € Luz: €
 Combustible: € Tratamiento agua: € Limpieza: €
 Promoción y marketing: € Otros: €
- ¿Cuáles son los ingresos anuales que genera la instalación? €
- ¿De dónde provienen los ingresos anuales de la piscina?
 Abonos: % Cursillos: % Entradas: %
 Subvenciones: % Otros: %
- De los siguientes servicios, indique cuáles se gestionan con modelo de gestión directa, indirecta o mixto.
 Limpieza: G. DIRECTA G. INDIRECTA G. MIXTA
 Mantenimiento: G. DIRECTA G. INDIRECTA G. MIXTA
 Personal Técnico: G. DIRECTA G. INDIRECTA G. MIXTA
- ¿Cuál es el número de usuarios que pasa diariamente como media por el recinto de vasos? usuarios
- ¿Cuál es la ocupación máxima en hora punta del recinto de vasos? usuarios
- ¿Cuál es el nivel aproximado de ocupación que tiene el vaso por cada hora de un día de uso?

Nivel/Hora	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Saturado																				
Medio																				
Baja																				

- Dimensiones de los vasos

N.º de vasos	LONGITUD (m)		PROFUNDIDAD (m)	
	Largo	Ancho	Mínimo	Máximo
1				
2				
3				
4				

ANEXO. (Continuación)

15. ¿Qué importancia tiene a nivel social y cuál es la rentabilidad económica de cada uno de los siguientes programas de actividades acuáticas?

Programa	IMPORTANCIA				RENTABILIDAD			
	Mucha	Bastante	Poca	Ninguna	Mucha	Bastante	Poca	Ninguna
Cursos aprendizaje								
Natación terapéutica								
Bebés								
Competición								
Entrenamiento								
Nado libre								
Discapacitados								
Gimnasia en el agua								
Otros								

16. De los siguientes aspectos relacionados con la gestión de su instalación, señale la frecuencia con que se produce:

	0: Nunca	1: Pocas veces	2: Muchas veces	3: Frecuentemente
FUNCIONES	FRECUENCIA			
Quejas de usuarios por precios demasiado elevados			0	1 2 3
Los usuarios son estables			0	1 2 3
Queja de usuarios por mala calidad del servicio			0	1 2 3
Los usuarios reclaman otra instalación similar			0	1 2 3
Demanda de nuevas actividades			0	1 2 3
Precios demasiado bajos para el servicio que se ofrece			0	1 2 3

17. Días y horas de funcionamiento de la instalación

Horario en días laborales (de lunes a sábado):

Horario días festivos:

N.º de días que permanece la instalación abierta al año:

Meses del año que se cierra la instalación:

18. Indique el número de usuarios al día que pasan por la instalación

Bebés: Cursos Infantiles: Natación escolar:

Matronatación: Baño libre: Clubs Natación:

Natación terapéutica: Gimnasia en el agua: Otros:

19. Indique el número de usuarios que pasa por la instalación acuática diariamente:

Lunes: Martes: Miércoles: Jueves:

Viernes: Sábado: Domingo:

20. ¿Cuál es el precio medio de las actividades que se realizan en la piscina?

ACTIVIDADES	PRECIO
Cursos aprendizaje	
Natación terapéutica	
Bebés	
Competición	
Entrenamiento	
Nado libre	
Discapacitados	
Gimnasia en el agua	

21. Según la demanda que tiene la instalación, ¿cree que existe la necesidad de construir nuevas piscinas cubiertas en su comarca o municipio? Sí
-
- No
-

22. ¿Cuál es el presupuesto destinado al deporte que tiene el municipio en los cuatro últimos años?

AÑO	PRESUPUESTO
1999	
2000	
2001	
2002	

23. ¿Cree que es importante la participación de los gestores deportivos en el proyecto de construcción del futuro recinto? Sí
-
- No
-

24. ¿Ha participado usted como técnico en el proceso de elaboración del proyecto de la piscina cubierta que actualmente dirige? Sí
-
- No
-

25. ¿Existe un proyecto de gestión de la piscina cubierta? Sí
-
- No
-

26. ¿Ha participado usted en el proyecto o plan de gestión de la piscina que dirige? Sí
-
- No
-

