



DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT
CATTEDRA DI DIRITTO PUBBLICO DELL'ECONOMIA

***IL DIRITTO DELLA CONCORRENZA
NELL'UNIONE EUROPEA
IL CASO SUPERLEGA***

Relatore

Prof. ssa Mirella Pellegrini

Candidato

Augusto Basile (matr. 235561)

ANNO ACCADEMICO 2020/2021

IL DIRITTO DELLA CONCORRENZA NELL'UNIONE EUROPEA

IL CASO SUPERLEGA

INTRODUZIONE	3
IL DIRITTO ALLA CONCORRENZA NELL'UNIONE EUROPEA.....	5
1.1. 1986: L'Atto Unico Europeo.....	5
1.2. La normativa antitrust in Europa e in Italia.....	8
1.3. Le diverse tipologie di concorrenza e mercati.....	13
LA CONCORRENZA NEL MONDO DELLO SPORT.....	18
2.1. L'impatto del diritto alla concorrenza nel calcio.....	18
2.2. La ripartizione dei diritti televisivi: differenze tra i top 5 campionati europei.....	25
2.3. Il Fair Play Finanziario.....	38
3.1. La nascita della Superlega.....	46
3.2. Scontro con la UEFA e decisioni recenti.....	50
3.3. La Superlega in altri sport.....	55
CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	60
BIBLIOGRAFIA.....	62
SITOGRAFIA	62

INTRODUZIONE

La Federazione Italiana Giuoco Calcio (FIGC), attraverso il *Report Calcio* che viene redatto annualmente, ha stimato che l'intera "industria del calcio" per la stagione 2017/2018 ha avuto un'incidenza del valore della produzione sul PIL nazionale dello 0,19%, crescita sostenuta in particolar modo dai ricavi da stadio (+22,4%) e dai ricavi da sponsor e attività commerciali (+9,5%)¹. Se si considera l'intero Sistema Calcio – quindi oltre alla FIGC, divisioni professionistiche, dilettantistiche e giovanili – il fatturato complessivo è pari a 4,7 miliardi di euro, che permette quindi a questa industria di essere una delle principali 10 in Italia, mentre a livello calcistico ha un impatto del 12% relativamente al PIL del calcio mondiale.

Questi dati, rappresentano al meglio l'importanza che ricopre il calcio in Italia, uno dei Paesi che più ha influito nel corso degli anni sullo sviluppo di questo sport, in Europa e nel Mondo.

Naturalmente, la pandemia mondiale ha avuto un forte impatto anche sul mondo del calcio, portando di fatto all'azzeramento dei ricavi derivanti dallo stadio e dalla vendita dei biglietti per le partite: l'intera stagione 2020/2021 del campionato di Serie A, infatti, si è svolta quasi interamente a porte chiuse, il che ha di fatto portato all'annullamento del vantaggio derivante dal "fattore casa" per tutte le squadre, oltre alla perdita dei ricavi sopracitati.

Nel mezzo della stagione, dunque, ci si è accorti che il calcio necessita di un profondo cambiamento, in quanto i ricavi derivanti esclusivamente dai diritti televisivi e dalle competizioni continentali non riescono più a colmare il vuoto derivante dalla mancanza di tifosi, e di come, secondo alcune delle società più influenti nel settore, questi ultimi sentano la necessità di assistere ad un numero sempre maggiore di partite.

Partendo da ciò queste società hanno deciso di scindersi dalla UEFA – e di fatto anche dalla FIFA – e optare per la creazione di una competizione privata e semi-chiusa, la *Superlega*, arrivando anche ad accusare la UEFA stessa, che da sempre organizza le competizioni europee, di violare il diritto di libera concorrenza.

Il punto di partenza del presente elaborato sarà dunque proprio la legge che garantisce il diritto alla libera concorrenza, di come questa sia stata introdotta prima in Europa e poi anche in Italia, e dell'importanza che ricopre anche nel mondo dello sport.

In questa sede ci si pone dunque come obiettivo quello di fare chiarezza sul caso che ha stravolto il mondo del calcio negli ultimi mesi, mettendo in mostra le differenze tra le 5 migliori leghe europee

¹ <https://www.pwc.com/it/it/publications/reportcalcio/2018/doc/ReportCalcio-2018.pdf>

sotto il punto di vista dei sopracitati ricavi derivanti dai diritti televisivi, evidenziando quanto possano essere estremamente differenti i criteri secondo cui vengono ripartiti questi ricavi tra le società e di come una suddivisione equa possa essere la strada giusta da intraprendere per riuscire a portare l'intero movimento calcistico ai vertici d'Europa.

Inoltre, verrà approfondito il discorso su uno strumento estremamente controverso utilizzato dalla UEFA negli ultimi 10 anni, il *Fair Play Finanziario*, il cui scopo avrebbe dovuto essere quello di impedire alle società di spendere più di quanto si incassasse, ma che poi, come verrà mostrato, non ha sempre portato agli effetti programmati.

Verrà infine spiegato come si è arrivati allo scontro tra queste società e la UEFA, le vicende che hanno seguito l' "ammutinamento" dei club nel mese di aprile, i provvedimenti della UEFA nei confronti di questi ultimi e le decisioni del Tribunale di Madrid, mostrando infine come, anche in altri sport, sia stato possibile arrivare alla costituzione di leghe private e semi-chiuse.

CAPITOLO I

IL DIRITTO ALLA CONCORRENZA NELL'UNIONE EUROPEA

1.1. 1986: L'Atto Unico Europeo

L'Atto Unico Europeo (AUE) ha radici che precedono di molti anni la sua sottoscrizione da parte dei Paesi membri nel 1986 e la sua conseguente entrata in vigore nel 1987.

Il 21 ottobre del 1972 a Parigi si riuniscono i Capi di Stato o di Governo dei Paesi membri della Comunità Economica Europea (CEE) e della Comunità Europea dell'Energia Atomica (EURATOM), con l'intento di trasformare l'insieme delle relazioni degli Stati membri in una vera e propria Unione Europea, riesaminando quindi i Trattati di Roma del 1957 e procedendo all'operazione che avrebbe portato ad un mercato interno aperto. Il progetto si arenò a causa delle vicende politiche ed economiche sfavorevoli della fine degli anni '70, con la ripresa che avvenne nel 1981 a Stoccarda, grazie all'iniziativa di Italia e Germania che portò alla Dichiarazione Solenne sull'Unione Europea del 1983 e quindi ad un primo progetto di trattato approvato dal Parlamento Europeo nel febbraio del 1984².

Il 25 e 26 giugno del 1984 il Consiglio Europeo di Fontainebleau costituì due Comitati: il "Comitato Dooge", composto dai rappresentanti personali dei Capi di Stato o di Governo, atto a formulare suggerimenti per potenziare il funzionamento della cooperativa comunitaria; e il "Comitato Adonnino", presieduto dal parlamentare Pietro Adonnino, che aveva il compito di promuovere l'immagine della CEE in Europa e nel mondo.

Nel giugno del 1985 si riunì il Consiglio Europeo di Milano dove vennero presentati due progetti: uno nato da un accordo tra Francia e Germania, orientato alla costruzione di un'area di "sicurezza comune", ed uno di matrice britannica, dove di fatto si cercava di impedire un rafforzamento politico della CEE. La Gran Bretagna cercò di trovare un accordo con Francia e Germania con una proposta minimalista che relegasse l'ipotesi di una riforma dei Trattati, e sebbene questi ultimi inizialmente fossero in minoranza, trovarono in un secondo momento l'appoggio dell'Italia, rappresentata al Consiglio da Giulio Andreotti, che affermò di non voler accettare la proposta britannica. Così il cancelliere tedesco Kohl chiese e ottenne la convocazione di una Conferenza intergovernativa per la riforma dei Trattati, forte anche dell'appoggio dell'Italia. La proposta tedesca venne accolta a maggioranza, con voti negativi di Gran Bretagna, Grecia e Danimarca.

² Lay, F., "L'Atto Unico Europeo" Rivista Di Studi Politici Internazionali, Vol. 53, No. 3 (211), 1986 p. 383.

I lavori della Conferenza ebbero inizio il 9 settembre 1985 a Lussemburgo, con l'accordo che si sarebbe giunti ad una conclusione per il Consiglio Europeo del 2-3 dicembre. Grazie ad un calendario serrato di riunioni nelle sessioni di ottobre e novembre si riuscirono a presentare le conclusioni dei lavori entro la data prestabilita³.

Il Consiglio Europeo accolse sin da subito la proposta di un'area aperta senza frontiere interne da realizzare entro il 1992, e accettò inoltre che si decidesse a maggioranza qualificata riguardo la circolazione di persone, merci, servizi e capitali. Quasi tutte le disposizioni da adottare entro il 1992 passavano per il voto a maggioranza, solo la fiscalità diretta, indiretta, l'armonizzazione legislativa per la circolazione di persone e la tutela dei diritti dei lavoratori dipendenti furono escluse dalla lista.

Prima dell'incontro finale della Conferenza intergovernativa del 16 e 17 dicembre, era prevista la sessione del Parlamento Europeo a Strasburgo l'11 dicembre. L'allora Presidente del Consiglio Europeo Jacques Santer, inizialmente presentò le conclusioni prese al Consiglio come definitive, con il forte appoggio dei Capi di Stato o di Governo, per evitare la messa in discussione delle decisioni prese durante la Conferenza, mentre invece il Presidente della Commissione Europea Jacques Delors si dimostrò sin da subito più disponibile ad ulteriori aperture verso piccoli cambiamenti, in particolare per la procedura di cooperazione in materia legislativa, convincendo così anche Santer a rimettere tutto ai lavori dei Ministri degli Esteri del 16 e 17 dicembre che, sebbene avessero come obiettivo quello di formalizzare i testi, avrebbero potuto apportare minimi cambiamenti, senza però rimettere in causa gli equilibri degli accordi esistenti. Oltre alla procedura di cooperazione legislativa, il Parlamento richiedeva un emendamento anche per l'inclusione in testo unico delle disposizioni comunitarie e di quelle di cooperazione politica. Su quest'ultimo tema l'unico voto contrario arrivava dalla Danimarca.

Il 16 e 17 dicembre 1985 sono stati due giorni fondamentali per il futuro dell'Unione Europea. Nell'incontro avvenuto tra i Ministri degli Esteri si discusse riguardo gli ultimi dettagli da limare per procedere poi alla firma vera e propria dell'Atto. Riguardo la realizzazione del mercato interno si convenne che la scadenza prefissata, del 31 dicembre 1992, non avrebbe comportato effetti giuridici automatici. Chiarimento richiesto dall'Italia e dal Parlamento Europeo. Riguardo il tema della capacità monetaria si riuscì solo a chiarire che le disposizioni introdotte non avrebbero pregiudicato eventuali sviluppi del Sistema Monetario Europeo, trovando in questo caso l'opposizione di Germania e Gran Bretagna. Sull'inclusione in un testo unico delle disposizioni comunitarie e di cooperazione politica nell'Atto, l'accordo fu raggiunto con la decisione di dividere il testo in un preambolo e 4 titoli, (disposizioni comuni alla cooperazione politica e alle Comunità

³ Calamia P., "La Conferenza Intergovernativa Del 1985 e L'Atto Unico" Rivista Di Studi Politici Internazionali, Vol. 80, No. 1 (317), 2013, p. 50.

Europee, modifiche apportate al Trattato di Roma istitutivo della CEE, cooperazione Europea nell'ambito della politica estera, disposizioni finali) e con l'aggiunta dell'istituzionalizzazione di un Segretariato. Riguardo il tema centrale dei poteri legislativi del Parlamento Europeo, l'unico miglioramento che si riuscì ad ottenere fu riguardo la facoltà del Consiglio di esaminare tutti gli emendamenti presentati dal Parlamento Europeo nell'ambito della procedura di cooperazione, una modifica molto voluta dall'Italia che rappresentò sì un miglioramento formale, ma con valenza politica.

L'Italia concluse la Conferenza con insoddisfazione, a causa delle decisioni sul tema dei poteri del Parlamento Europeo, sebbene da molti paesi arrivarono i complimenti non solo ad Andreotti, allora Ministro degli Esteri italiano, per l'impegno durante i lavori in Conferenza, ma anche a Craxi, al tempo Presidente del Consiglio, per aver insistito sulla convocazione della Conferenza a Milano.

Sull'insoddisfazione italiana si pronunciò anche Altiero Spinelli, il quale affermò che la Conferenza non rappresentava l'organo adatto per decidere sulle riforme della Comunità, puntando sulla non approvazione del trattato da parte del Parlamento Europeo.

Il Parlamento Europeo, nella sessione del 16 Gennaio 1986, accettò i risultati della Conferenza “*senza entusiasmo*”, così come fu per la Commissione, secondo Delors, invitando poi la Commissione Europea a comporre un rapporto sul funzionamento dell'AUE, e la Commissione Istituzionale di Strasburgo a redigere un bilancio entro il 1988 dei risultati ottenuti con l'applicazione del nuovo trattato.

Con il voto favorevole del Parlamento si ottenne il via libera per completare la messa a punto dei testi. La Presidenza olandese propose e ottenne che la firma avvenisse a Lussemburgo, per ringraziare l'impegno lussemburghese durante la Conferenza, il 17 febbraio 1986. L'Italia, che inizialmente decise di soprassedere, firmò il 28 febbraio all'Aia insieme alla Danimarca, la quale fu il paese più restrittivo, sin dal voto contrario alla convocazione della Conferenza proposta dalla stessa Italia. Sebbene in un primo momento il Parlamento danese aveva respinto i risultati ottenuti dalla Conferenza, il governo riuscì a farli approvare il 27 febbraio con un referendum.

L'AUE entra quindi in vigore il 1° luglio del 1987, dando inizio a una serie di Trattati che condurranno al passaggio dalla Comunità Economica Europea a quella che oggi chiamiamo Unione Europea (Maastricht 1992, Amsterdam 1999, Nizza 2001 e Lisbona 2007).

1.2. La normativa antitrust in Europa e in Italia

Il “diritto di tutela della concorrenza” ha origine nel “Trattato che istituisce la Comunità Economica Europea” (TCEE), firmato a Roma nel 1957, ed era considerato un obiettivo fondamentale dell’UE. Con le modifiche attuate al Trattato di Roma negli anni, in particolar modo con il Trattato di Lisbona del 2007, il riferimento alla tutela della concorrenza, precedentemente contenuto nell’art. 3, lett. g), Trattato CE, è stato eliminato dalla parte dei principi del Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea (TFUE), dietro espressa richiesta della Repubblica francese, venendo inserito nel Protocollo n. 27 (protocollo sul mercato interno e sulla concorrenza) allegato ai Trattati, sebbene Protocolli e Trattati abbiano il medesimo valore giuridico⁴.

L’art. 3, par. 3 TUE, in vigore tutt’ora, sottolinea come l’UE, con il suo mercato interno, si adoperi per uno sviluppo sostenibile dell’Europa, basato su crescita economica equilibrata, stabilità dei prezzi ed economia sociale di mercato fortemente competitiva, finalizzato alla piena occupazione e al progresso sociale.

Stando all’attuale Protocollo n. 27 “*le Alte parti contraenti*”, considerando che, secondo l’art. 3 TUE, il mercato interno comprende un sistema che assicura che la concorrenza non venga falsata, hanno convenuto che l’Unione può adottare, se necessario, misure in base alle disposizioni dei Trattati, compreso l’art. 352 TFUE.

Fatta eccezione per la modifica relativa all’art. 3, lett. g), TCEE, le norme contenute agli artt. 101-109 TFUE equivalgono alla trasposizione delle norme degli artt. 81-89 TCEE; gli artt. 101-102 in particolare, disciplinano i comportamenti delle imprese private sul mercato, suscettibili di alterare la libera concorrenza. Alle disposizioni della disciplina della concorrenza sono sottoposti tutti i settori economici, con l’unica eccezione che è rappresentata dal settore agricolo (art. 33)⁵, mentre altri settori economici che seguono regole differenti sono quello delle assicurazioni e dei trasporti.

Il Trattato inoltre permette agli Stati membri di limitare l’applicazione delle regole di concorrenza ad alcune imprese, alle quali vengono riconosciuti diritti speciali, al fine di realizzare obiettivi di carattere generale o interesse comune (cfr. *infra*, par. 21 ss.).

Per quanto riguarda l’Italia, l’introduzione di una normativa a tutela della concorrenza ha origini più recenti; la legislazione antitrust è stata emanata per la prima volta con la l. 10 ottobre 1990, n. 287 e fino a quel momento nel nostro Paese non era prevista alcuna norma a protezione del gioco competitivo sul mercato. L’Italia infatti è stato l’ultimo dei Paesi comunitari a dotarsi di una

⁴ Cannizzaro E., Pace L. F., “*Diritto dell’Unione Europea*”, Giappichelli Editore 2017, p. 328.

⁵ Tuttavia i regolamenti n. 1184/2006 (che abroga il precedente regolamento n. 26/1962) e n. 1308/2013, (che abroga vari regolamenti), hanno ammesso l’applicabilità delle regole di concorrenza anche nel settore agricolo con eccezione per gli accordi che costituiscono parte integrante di un’organizzazione nazionale di mercato o che siano necessari per realizzare gli obiettivi della politica agricola comune.

normativa antitrust, e lo ha fatto solo quando l'adozione di una tutela in quest'ambito non era più rinviabile. La ragione va ricercata storicamente: a partire dal regime fascista, fino alla fine degli anni '80, infatti, l'Italia ha ricercato un modello di sviluppo fondato su un massiccio intervento pubblico, in un contesto caratterizzato da una strutturale debolezza del sistema produttivo nazionale. Il governo pubblico dell'economia si è quindi realizzato tramite due principali forme di intervento: una più diretta, attraverso proprietà e gestione delle imprese pubbliche; un'altra indiretta, che consiste in una diffusa regolamentazione normativa dell'attività economica dei privati in una molteplicità di settori produttivi. Peraltro questo modello di sviluppo si è alimentato in un clima culturale, espresso da larga parte delle forze politiche, che guardava con sfiducia il mercato, riponendo invece grande fiducia nell'intervento pubblico attraverso le imprese pubbliche e la regolamentazione amministrativa del mercato, piuttosto che adottare una serie di regole entro cui lasciar operare liberamente le forze del mercato. Verso la fine degli anni '80 quindi, grazie anche all'impulso della Commissione Europea e con l'accelerazione del processo di integrazione comunitaria, sono emersi tutti i limiti e le incongruenze del modello di alcuni stati membri, Italia inclusa, dove il potere pubblico aveva assunto un ruolo particolarmente ampio rispetto alla gestione e alla regolamentazione delle attività economiche. Tutto ciò ha favorito l'innescò di un processo di ripensamento della figura dello Stato rispetto alle attività economiche, che ha condotto progressivamente alla valorizzazione del mercato come meccanismo ordinatore dei comportamenti degli operatori economici. In questo scenario vanno anche collocati i processi di privatizzazione delle imprese pubbliche e di liberalizzazione dei settori precedentemente sottratti alla libera concorrenza.

Dunque, l'entrata in vigore della l. 287/1990 ha rappresentato una vera e propria rivoluzione nel nostro ordinamento, costringendo, di fatto, l'Italia a dirigersi verso l'adozione di principi economici di mercato libero.

Nonostante la tardiva introduzione all'interno dell'ordinamento italiano, la legge n. 287/90 è stata comunque inserita tra le moderne discipline antitrust, andando a tutelare oltre alla struttura concorrenziale del mercato, anche l'efficienza economica e il benessere sociale. In sostanza, secondo la legge antitrust nazionale, in un'economia di mercato, la tutela della concorrenza spinge le imprese ad un costante confronto, innescando così un circolo virtuoso dove innovazione, progresso ed efficienza sono messe al centro, generando così innumerevoli effetti benefici per tutta la collettività. Nel contesto appena esposto, è finalità principale della legge antitrust quella di assicurare il corretto funzionamento delle dinamiche concorrenziali ed evitare che il processo concorrenziale degeneri e impedisca alle imprese di utilizzare il proprio potere per eliminare la concorrenza dal mercato, attraverso comportamenti unilaterali, così da poter applicare condizioni commerciali deteriori a danno dei consumatori.

Un altro passo importante, atto a garantire la tutela della concorrenza, è stato effettuato con l'istituzione di un peculiare modello di amministrazione: l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), chiamata ad applicare la disciplina fissata dalla legge 287/90, e che agisce per diverse fattispecie, a seconda che si tratti di intese, abusi, concentrazioni o norme e provvedimenti amministrativi. L'AGCM ha rappresentato nell'ordinamento italiano il primo caso di autorità amministrativa indipendente, il che veniva visto come un qualcosa di totalmente innovativo per l'epoca. Questo organismo infatti è caratterizzato ancora tutt'oggi, da tre aspetti: è completamente svincolato dal circuito politico, non è soggetto dunque a controlli da parte del Governo, dovendo sottostare solo alla legge e al giudice amministrativo che si pronuncia sulla legittimità dei suoi provvedimenti; l'esercizio di competenze svolte è totalmente estraneo alla discrezionalità che caratterizza le pubbliche amministrazioni, poiché alla base delle sue decisioni c'è sempre un lavoro di controllo in senso molto stretto, simile a quello svolto da un giudice; l'esercizio dei suoi poteri di controllo sul mercato avviene in modo peculiare, assumendo ogni decisione previo contraddittorio con i soggetti interessati, i quali hanno poi il diritto di venire a conoscenza degli atti e dei documenti del procedimento che ha portato a prendere quella decisione.

Ai sensi della legge 287/90, è noto che nell'ordinamento nazionale le restrizioni al gioco della libera concorrenza derivano sia dalle azioni che le imprese compiono sul mercato, sia dall'intervento dei pubblici poteri nel funzionamento del mercato.

Sotto il primo aspetto, la legge vieta l'attività di impresa che ha come oggetto le intese restrittive, l'abuso di posizione dominante e tutte quelle operazioni volte a rafforzare una posizione dominante. Si tratta cioè di interventi da parte dell'Autorità atti a colpire ogni degenerazione da parte degli operatori economici, per proteggere il meccanismo competitivo in quanto tale. In caso si verificano queste violazioni, la legge attribuisce all'AGCM poteri di accertamento, poteri inibitori e poteri sanzionatori.

Come detto in precedenza la legge 287/90 non si occupa solamente dei comportamenti delle imprese, ma anche della regolazione pubblica dell'economia. Il legislatore quindi, prende atto dell'esistenza di misure normative o amministrative che determinano distorsioni della concorrenza, prevedendo un fondamentale ruolo consultivo all'AGCM.

Gli strumenti con cui l'AGCM può intervenire per garantire il regolare svolgimento del gioco concorrenziale e limitare le restrizioni "pubbliche", sono previsti agli artt. 21 e 22 l. n. 287/90.

Secondo l'art. 21, l'AGCM ha il compito di individuare i casi di distorsione della concorrenza o del corretto funzionamento del mercato se queste non sono giustificate da esigenze di interesse generale. In questo caso l'Autorità segnala questi casi al Parlamento e al Presidente del Consiglio o,

in determinati casi, al Presidente della Regione e, nei casi amministrativi, al Presidente del Consiglio, ai Ministri competenti e agli enti locali interessati. Infine l'Autorità può esprimersi sulle iniziative necessarie per rimuovere o prevenire tali distorsioni.

Ai sensi dell'art. 22, invece, l'AGCM può esprimere pareri sulle iniziative legislative e sui problemi riguardanti la concorrenza, sia autonomamente sia su richiesta da parte di enti pubblici interessati o amministrazioni⁶.

Gli strumenti a disposizione dell'AGCM per promuovere l'evoluzione pro-concorrenziale sono stati sensibilmente rafforzati nel corso degli anni. Nello specifico:

l'art. 47 della legge 99/2009 ha introdotto nell'ordinamento la legge annuale per la concorrenza e il mercato. Si tratta di una legge che deve essere proposta annualmente dal Governo entro il 31 marzo, e ha lo scopo di rimuovere tutti quegli ostacoli regolatori, sia di carattere normativo che amministrativo, all'apertura dei mercati, di promuovere lo sviluppo della concorrenza e di garantire la tutela dei consumatori. Rappresenta un'innovazione fondamentale poiché vincola periodicamente Governo e Parlamento ad esaminare gli interventi effettuati dall'Autorità;

l'art. 21-bis della legge 287/90 (introdotto dall'art. 35 del d.l. 2010/2011 c.d. salva-Italia, convertito in legge n. 214/2011), ha attribuito all'Autorità di impugnare gli atti amministrativi contrastanti le regole di concorrenza. È uno strumento che offre grandi potenzialità per rafforzare le azioni di contrasto agli atti della P. A. volti a restringere o ad ostacolare la concorrenza: con questo potere, infatti, gli atti oggetto di possibile intervento sono vari (bandi di gara, decreti ministeriali, dinieghi di autorizzazioni o concessioni, ecc.);

l'art. 4 del d.l. n. 1/2012 (c.d. decreto cresci-Italia, convertito in legge n. 27/2012), il quale prevede che la Presidenza del Consiglio dei Ministri raccolga le segnalazioni delle autorità amministrative indipendenti (quindi, in primis l'AGCM), aventi come oggetto le restrizioni della concorrenza, al fine di garantire l'esercizio delle iniziative di coordinamento da parte dei Ministeri e normative in attuazione degli artt. 41, 117, 120, 127 della Costituzione. Con questa norma, sin dal gennaio 2012 si è avviata una stretta collaborazione tra l'AGCM e la Presidenza del Consiglio, dove la prima segnala al Governo le norme regionali non giustificatamente restrittive della concorrenza e suscettibili quindi di impugnazione dinnanzi alla Corte Costituzionale⁷.

In un sistema di libero mercato, la libera concorrenza svolge alcuni compiti essenziali. Il primo di questi è di indurre gli attori del processo produttivo a compiere ogni sforzo per introdurre innovazioni idonee finalizzate alla riduzione dei costi e al miglioramento della qualità dei prodotti e

⁶ Pellegrini M., *“Corso di Diritto Pubblico dell'Economia”* CEDAM-Wolters Kluwer, 2016, p. 446.

⁷ Ivi, p. 448.

dei servizi offerti; di escludere dal mercato le unità produttive inefficienti; promuovere la differenziazione dei prodotti, col fine di arricchire le alternative disponibili al consumatore; evitare la concentrazione permanente di potere economico per favorire l'accesso al mercato e l'affermazione di operatori sempre più capaci ed efficienti.

Sia sul piano comunitario che sul piano nazionale, ci sono delle azioni compiute dalle imprese che sono considerate vietate. Si tratta di intese tra più imprese che hanno come fine o come effetto quello di impedire, falsare o restringere la concorrenza. Secondo l'AGCM, tutte le forme di coordinamento e cooperazione tra imprese deve essere valutata alla luce del principio secondo cui, in un sistema concorrenziale, ciascun imprenditore deve godere della libertà di determinare autonomamente la propria condotta. Se questo principio viene violato si ottiene la totale incertezza circa i futuri comportamenti dei concorrenti, il che rischia di determinare una serie di pratiche commerciali uniformi, che potrebbero compromettere il normale svolgimento della gara economica.

Gli artt. 101 TFUE, e 2 l. n. 287/90 forniscono una chiara elencazione delle intese non ammesse⁸. I divieti legislativi intervengono sia nei confronti delle intese orizzontali – ossia tra soggetti operanti nella stessa fase del processo produttivo – sia verso le intese verticali – fra imprese operanti a livelli diversi del processo stesso.

Sin dall'inizio quello delle intese orizzontali ha rappresentato il terreno su cui ogni legislazione antimonopolistica è dovuta intervenire; questo poiché, ogni tipo di accordo tra imprenditori in diretta concorrenza, presenta aspetti particolarmente preoccupanti, in quanto capaci di procurare al mercato gli stessi effetti che potrebbe procurare una situazione di monopolio. Non è escluso però che, in alcuni casi di intesa orizzontale, un accordo tra imprese possa rappresentare, soprattutto per quelle piccole e medie (PMI), un mezzo per produrre benefici effetti economici.

Per quanto riguarda invece le intese verticali, stando all'art. 2 l. n. 287/90, queste sono esposte al divieto solo episodicamente, come ad esempio quando producono effetti riconducibili ad una ripartizione del mercato e della clientela.

Partendo dal postulato che le intese verticali rappresentano una minaccia meno grave per il libero mercato rispetto alle intese orizzontali, ci si è interrogati circa i loro possibili effetti positivi, giungendo alla conclusione che forme di cooperazione tra produttori e distributori, realizzato

⁸ Introdotta dal regolamento CE n. 1/2003 del 16 dicembre 2002 concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli artt. 101 e 102 del Trattato; il regolamento sostituisce il precedente regolamento di applicazione n. 17/62 e dispone l'applicazione decentrata del par. 3 dell'art. 101 concernente le esenzioni, anche da parte degli organi di controllo nazionali (v. *infra*, par. 6.2).

tramite l'impiego di clausole contrattuali restrittive, possono far conseguire alle parti contraenti utili recuperi, trasferibili in parte a vantaggio dei consumatori e del sistema⁹.

Uno dei vantaggi da sempre riconosciuti al sistema concorrenziale è quello di contribuire a mantenere i prezzi al livello più basso possibile. È facile intuire dunque l'avversione da sempre manifestata da parte dell'antitrust verso tutte quelle concertazioni orizzontali dirette ad influenzare il processo normativo dei prezzi. Sono vietate, dunque, non solo quelle azioni dirette a determinare collettivamente i prezzi, ma anche quelle intese alla fissazione di prezzi minimi o massimi, tariffe orarie, sconti o ribassi. Questo divieto ha in oggetto anche le intese orizzontali relative alle "condizioni di contratto"; con questa espressione si allude ad ipotesi destinate ad influenzare, attraverso i costi, il prezzo finale globale della transazione. Per quanto riguarda le intese verticali sui prezzi, invece, ci si basa sul caso emblematico dell'imposizione del prezzo di rivendita da parte dei produttori ai distributori del prodotto. Restano sul tema della fissazione del prezzo di rivendita, va detto che gli Orientamenti sulle restrizioni verticali del 2010 da parte della Commissione, specificano che le imprese hanno la possibilità di dimostrare l'esistenza di effetti pro-concorrenziali, derivanti da questa tipologia di accordi, individuando tre possibili ipotesi in cui la fissazione del prezzo di rivendita possa essere giustificabile sotto il punto di vista economico. Questa sussistenza di effetti pro-concorrenziali, può essere dimostrata: in primo luogo, da un'azienda che lancia un nuovo prodotto (con il prezzo giustificabile a causa degli alti costi di promozione del prodotto); in secondo luogo, nell'ambito di un'operazione commerciale caratterizzata da prezzi bassi; infine, in presenza di rivenditori che forniscono determinati servizi pre-vendita. L'offerta di questi servizi in favore del consumatore, potrebbe ridursi nell'ipotesi in cui i rivenditori che non sopportino il costo del servizio possano praticare un prezzo inferiore del medesimo prodotto. Sempre nell'ambito delle intese verticali, non sono da considerarsi vietate, l'imposizione di prezzi massimi, poiché non arrecano un sostanziale pregiudizio ai consumatori, e le raccomandazioni relative ai prezzi, a meno che queste non siano rafforzate da clausole idonee a renderle vincolanti.

1.3. Le diverse tipologie di concorrenza e mercati

Quello della concorrenza è un concetto molto ampio, che si articola in diverse fasi e aspetti molto differenti, per questo si può dire che non esiste una singola definizione che possa esprimere il concetto di concorrenza in tutta la sua vastità. Bisogna quindi fare una distinzione molto precisa di tutti gli aspetti che sono racchiusi all'interno del singolo concetto di concorrenza.

⁹ Mangini V., Olivieri G., "Diritto antitrust", Giappichelli Editore, 2012, p. 32.

Innanzitutto, la concorrenza si può dividere in diversi aspetti, a seconda della differente tipologia di mercato che si vuole prendere in considerazione. I mercati sono classificati in quattro tipi fondamentali: la concorrenza perfetta, il monopolio, la concorrenza monopolistica e l'oligopolio.

La concorrenza perfetta si differenzia per tre caratteristiche principali: al suo interno si trovano un elevato numero di acquirenti e venditori, i quali acquistano o vendono solo una minuscola parte della quantità totale del mercato; i venditori offrono un prodotto standardizzato, uguale per ogni acquirente; è molto semplice per ogni venditore entrare o uscire dal mercato in qualsiasi momento¹⁰.

Per quanto riguarda il concetto dell'aver un elevato numero di venditori, non è chiaramente possibile stabilire un numero preciso, ma questo dipende dalle condizioni del mercato in cui il venditore vuole operare. Ciò che però è alla base della concorrenza perfetta, è che il numero di acquirenti e venditori deve essere così elevato che nessun soggetto economico può influenzare il prezzo di un prodotto sul mercato in base alla quantità che acquista o vende.

In un mercato caratterizzato da concorrenza perfetta, i consumatori non riconoscono la differenza tra il prodotto di due venditori diversi. Per esempio, nel mercato dei titoli finanziari, un investitore non troverà alcuna differenze tra le azioni emesse da una determinata impresa: i titoli azionari infatti, sono indistinguibili l'uno dall'altro, ciò che cambia è solo la quantità che un soggetto economico può decidere di acquistarne.

In caso di concorrenza perfetta, il numero di venditori è così ampio che la presenza di un'impresa in più o in meno non potrà alterare minimamente l'offerta complessiva. Ciò vuol dire che, restando sull'esempio del mercato azionario, se dovesse aggiungersi una nuova società sul mercato non altererebbe in alcun modo il numero delle azioni vendute, poiché si tratta di un mercato con innumerevoli imprese che vendono lo stesso prodotto.

Quello della concorrenza perfetta è un modello, e come tale non punta a voler rappresentare fedelmente la realtà, ma viene usato per poter fare delle previsioni e delle analisi di alcuni casi. Infatti quello della concorrenza perfetta è il modello più utilizzato per provare a prevedere quello che sarà l'andamento di una o più imprese che operano in un mercato dove tecnologia e cambiamento dei gusti dei consumatori rappresentano delle variabili importanti, ed è l'unico che può essere applicato anche se il mercato stesso non risponde a nessuna delle caratteristiche sopraelencate. Per concludere, il modello della concorrenza perfetta può essere utilizzato per approssimare le condizioni e produrre delle previsioni abbastanza precise per una grande varietà di mercati.

¹⁰ Lieberman M., Hall R.E., "Principi di Economia" Apogeo Editore, 2001, p. 192.

La seconda tipologia di mercato, rappresenta di fatto l'opposto della concorrenza perfetta. Infatti, esistono mercati dove c'è una sola impresa ad operare, con la totale assenza di competitors. Questo viene chiamato monopolio, e l'unica impresa operante viene definita impresa monopolistica, che quindi è anche price-maker¹¹.

Questa fattispecie si può verificare in numerosi casi: quando ad esempio si deve spedire una lettera, l'unico ente a cui ci si può rivolgere sono le Poste Italiane; oppure nel caso di piccoli paesi, può capitare che esistano un solo cinema o una sola area di servizio. Questi sono tutti esempi di mercato monopolistico.

Con un mercato perfettamente concorrenziale, non esistono barriere atte ad impedire l'ingresso di nuove imprese sul mercato; nel caso del monopolio, sono proprio queste barriere a fare sì che ci sia una sola azienda ad operare sul mercato. Nello specifico le barriere presenti nel mercato monopolistico sono tre: le economie di scala, il controllo di risorse disponibili e le barriere create dall'intervento pubblico.

Nel caso in cui un monopolio si forma a causa delle economie di scala viene definito monopolio naturale. Quando si parla di economie di scala, si fa riferimento alla relazione che collega un aumento della scala di produzione e una diminuzione del costo unitario del prodotto. Questo sistema fa pensare immediatamente che, qualora un'impresa dovesse riuscire ad aumentare la scala di produzione, sarebbe capace di estromettere le altre imprese concorrenti, grazie ai costi unitari più bassi che sarà portata a sostenere, diventando così monopolista. In conclusione, un monopolio naturale si verifica quando una sola impresa basta a soddisfare l'intera domanda di mercato a un costo inferiore di quanto potrebbero fare una molteplicità di imprese.

Il monopolio delle risorse si verifica quando una sola impresa ha accesso a un bene necessario per produrre un certo prodotto o un servizio. L'esempio più famoso di questa fattispecie è rappresentato da De Beers, l'azienda leader mondiale nel rinvenimento, nella lavorazione e nella commercializzazione dei diamanti.

La terza barriera che porta alla creazione di un mercato monopolistico è rappresentata da leggi che vengono applicate esplicitamente per limitare la concorrenza, e prende il nome di monopolio legale. Classici esempi di monopolio legale sono i brevetti o le licenze d'autore. I brevetti vengono concessi dal Governo e servono a tutelare le scoperte scientifiche e le innovazioni che ne derivano, impedendo quindi alle aziende di vendere un prodotto scoperto o creato da una concorrente.

I diritti d'autore invece servono a tutelare le opere musicali, letterarie o artistiche, vietandone di fatto la vendita e la diffusione senza il consenso di chi detiene tali diritti.

¹¹ Ivi, p. 224.

Numerose sono le caratteristiche che differenziano il mercato monopolistico dal mercato perfettamente concorrenziale. Innanzitutto considerando i profitti che si possono trarre dai due mercati va detto che con la concorrenza perfetta il profitto, che viene massimizzato dalla perfetta produzione di equilibrio, equivale all'uguaglianza tra prezzo e costo marginale; nel monopolio invece il prezzo risulta essere maggiore del costo marginale. La conseguenza è che nel monopolio la quantità di equilibrio è inferiore rispetto a quella che si sarebbe verificata con la concorrenza perfetta, mentre il prezzo per i consumatori è più alto. Quindi mentre per un produttore è più conveniente trovarsi in una condizione di monopolio a causa dei ricavi maggiori, per un consumatore è più vantaggiosa la concorrenza perfetta, con una maggiore quantità di prodotti a prezzi più bassi.

La terza struttura di mercato viene definita concorrenza monopolistica. Questa può essere definita come un punto d'incontro tra concorrenza perfetta e monopolio, possedendo caratteristiche sia dell'uno che dell'altro. Nella concorrenza monopolistica, infatti, operano numerose aziende di piccole dimensioni, esiste piena libertà di entrata o uscita dal mercato ma i prodotti sono solo leggermente differenti l'uno dall'altro, garantendo perciò potere di mercato limitato a ciascuna impresa. Un prodotto può differenziarsi in tre modi: per stile, a seconda della localizzazione e secondo la qualità. Gli esempi sono numerosissimi, perciò le aziende cercano di differenziare i loro prodotti per poter dare al consumatore qualcosa che non sia del tutto uguale ai prodotti della concorrenza (ad esempio fanno parte di questo mercato film, ristoranti, hotel, parrucchieri, ecc.)

L'ultima tipologia di mercato viene denominata oligopolio, e si verifica laddove in un mercato sono presenti poche aziende ma con la stessa struttura di prezzo e che sono strategicamente interdipendenti l'una dall'altra. Nel caso di oligopolio nessuna impresa può essere price-maker, ma tutte possono influenzare il prezzo di mercato con le loro decisioni.

Il mercato oligopolistico ha numerose caratteristiche: il prodotto offerto dalle imprese può essere più o meno omogeneo (come nel settore dei combustibili) oppure differenziato (come il settore automobilistico). Inoltre ci sono esempi di oligopolio su qualunque scala, internazionale (come, appunto, i combustibili), nazionale (come i quotidiani) o locali (si pensi a un piccolo paese dove sono presenti pochi ristoranti).

Anche quando si parla di mercato oligopolistico, bisogna domandarsi come mai non entrino nuovi venditori che possano concorrere con le aziende già presenti. La risposta è data dal fatto che, come nel monopolio, anche nel mercato oligopolistico sono presenti delle barriere che tengono lontani i nuovi competitors.

Anche in questo caso le economie di scala rappresentano una barriera per chi vuole provare ad entrare in un mercato oligopolistico. Come visto in precedenza nel caso di monopolio, le economie di scala aiutano le aziende già presenti in un determinato mercato poiché favoriscono la vendita a prezzi più bassi. Un nuovo entrante, invece, ha costi fissi iniziali molto alti e, data la sua condizione, una bassa produzione iniziale. Questi due fattori lo portano davanti a un bivio: accettare di entrare sul mercato ma vendere in perdita per mantenere gli stessi prezzi presenti sul mercato, oppure non entrare sul mercato.

Un'altra barriera che un nuovo entrante può trovare all'ingresso di un mercato monopolistico si tratta di un fenomeno chiamato dei "*prezzi predatori*". Secondo questa teoria, nel momento in cui una nuova impresa tenta di entrare in un mercato, le aziende già presenti si accordano per portare il prezzo di mercato del prodotto a livelli bassissimi, rendendo di fatto impossibile la competizione da parte dei nuovi. Avendo alti costi iniziali, infatti, una nuova impresa non può spingersi al di sotto di una certa soglia di prezzo, cosa che invece le aziende già presenti sul mercato possono fare, anche qualora questa mossa dovesse portare a perdite temporanee.

Queste barriere che si trovano all'ingresso di alcuni mercati sono argomento di grandi discussioni. Sotto il punto di vista delle aziende già presenti sul mercato, rappresentano un modo per focalizzarsi solamente sulla ricerca e l'innovazione del prodotto, senza dover ingaggiare battaglie di prezzo con i concorrenti, portando un vantaggio anche al consumatore. Le economie di scala, ad esempio, impediscono l'ingresso a nuovi competitors, ma garantiscono ai consumatori di ottenere prodotti di alta qualità. In termini di innovazione però, le barriere di ingresso possono rappresentare uno svantaggio. Dei nuovi competitors porterebbero nuove energie e nuove idee in mercati, sotto il punto di vista dell'innovazione, piatti. In casi estremi, come visto precedentemente, le barriere possono portare alla creazione di mercati monopolistici e oligopolistici, il che porta anche numerosi svantaggi a tutti i consumatori.

CAPITOLO II

LA CONCORRENZA NEL MONDO DELLO SPORT

2.1. L'impatto del diritto alla concorrenza nel calcio

Molte delle regole, delle norme e delle politiche messe in atto dall'Unione Europea, come la stessa legge a tutela della concorrenza, anche se non specificamente dirette allo sport, finiscono per avere un impatto rilevante sul grande universo sportivo. Ciò è dovuto dall'importanza che lo sport ricopre in Italia e più in generale in Europa, rappresentando non solo un punto di incontro sociale ma anche culturale.

Questo stretto rapporto presente tra gli aspetti socio-culturali e gli aspetti economici dello sport ha fatto sì che quella delle norme comunitarie rappresenti una complessa applicazione, tra le quali c'è senz'altro quella del diritto alla concorrenza.

All'interno dell'art. 2 del Trattato, infatti, trovano applicazione solamente le “*attività economiche*”¹², mentre lo sport è sempre stato visto come uno strumento per l'integrazione, per questo motivo l'UE non ha mai definito una vera politica in materia.

Una prima svolta nell'ambito dell'interferenza tra regolamento sportivo e legislazione dell'UE si è avuta nel 1974, quando la Corte di Giustizia delle Comunità Europee (CGCE) ha stabilito per la prima volta che il diritto comunitario deve essere applicabile anche allo sport qualora questo rappresenti esercizio di attività economica, con la sola eccezione rappresentata da quelle regolamentazioni inerenti la pratica sportiva ritenute irrilevanti sotto il punto di vista economico (cosiddette regole puramente sportive), che costituiscono il c.d. limite della specificità dello sport. Questo limite nel corso degli anni è stato ampiamente superato dagli interventi che la Commissione e le Corti Comunitarie hanno attuato: ad esempio, si è affermato che qualora un'attività sportiva dovesse assumere la forma di un impiego retribuito o servizio remunerato, risulta rilevante ai fini delle regole del Mercato Interno in tema di libera circolazione (art. 39 CE) e libera prestazione dei servizi (art. 40 CE)¹³.

¹² “*La Comunità ha il compito di promuovere nell'insieme della Comunità, mediante l'instaurazione di un mercato comune e di un'unione economica e monetaria e mediante l'attuazione delle politiche e delle azioni comuni di cui agli articoli 3 e 4, uno sviluppo armonioso, equilibrato e sostenibile delle attività economiche, un elevato livello di occupazione e di protezione sociale, la parità tra uomini e donne, una crescita sostenibile e non inflazionistica, un alto grado di competitività e di convergenza dei risultati economici, un elevato livello di protezione dell'ambiente ed il miglioramento della qualità di quest'ultimo, il miglioramento del tenore e della qualità della vita, la coesione economica e sociale e la solidarietà tra Stati membri*”.

¹³ CGCE, 15 dicembre 1995, Union Royale Belge des Sociétés de Football Association ASBL + al. v. Bosman C-415/93 (“Bosman”).

Un altro importante traguardo è stato raggiunto con la redazione del “*Libro Bianco sullo Sport*” da parte della Commissione nel 2007. Questo rappresenta il primo contributo da parte della Commissione sul dibattito europeo riguardo l’importanza dello sport nella vita di tutti i giorni e si pone come obiettivo quello di integrare lo sport all’interno delle altre politiche dell’UE e di porre le condizioni per migliorare la governance nello sport europeo fornendo indicazioni per l’applicazione delle norme comunitarie. Inoltre, la Commissione si propone di indicare nuovi passi da compiere verso l’inserimento di una disposizione riguardo lo sport all’interno del Trattato, come indicato nel mandato conferito dal Consiglio Europeo durante la Conferenza intergovernativa del 2007¹⁴.

Quello dello sport è un mondo in continua crescita a livello globale, il che porta, naturalmente, a grandi risvolti in termini economici. Si delinea dunque un quadro generale complesso, che rende difficile differenziare tra regole puramente sportive e regole relative allo sport come esercizio di attività economica¹⁵. Il diritto alla concorrenza, quindi, assume importanza rilevante sia sul piano nazionale che comunitario, al fine del corretto inquadramento del problema e del suo impatto sugli interessi privati e generali.

Fatta questa doverosa premessa occorre descrivere brevemente il quadro normativo di riferimento, iniziando dalle norme del Trattato che vanno considerate:

- L’art. 81 CE, secondo il quale:

1. Sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione; b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi. 2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto. 3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra

¹⁴ Commissione Europea, “*Libro Bianco sullo Sport*”, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, Lussemburgo, 2007, p. 4.

¹⁵ Lindstrom-Rossi L., De Waele S., Vaigauskaite D., “*Application of EC antitrust rules in the sport sector: an update*” Directorate-General Competition, unit D-3, No. 3, 2005. Cfr. T-313/02, David Meca-Medina e Igor Majacen v. Commissione; 36/74 Walrave e Koch v. Union Cycliste Internationale, 1974, ECR 1405; 13/76 Donà v. Mantero, 1976, ECR 1333.

imprese, a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di: a)imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

- L'art. 82 CE, in base al quale:

1.È incompatibile con il mercato comune e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato comune o su una parte sostanziale di questo. Tali pratiche abusive consistono in particolare: a) nell'imporre direttamente od indirettamente prezzi d'acquisto, di vendita od altre condizioni di transazione non eque; b) nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico, a danno dei consumatori; c) nell'applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza; d) nel subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

L'art. 81, dunque, fa riferimento alle imprese ed alle associazioni di imprese, l'art. 82, invece, si applica alle sole imprese¹⁶. La CGCE ha fornito un'ampia nozione d'impresa, includendo *“ogni ente che eserciti attività economica, a prescindere dalla sua natura giuridica e dalle sue fonti di finanziamento”*¹⁷.

L'attività economica può definirsi come qualsiasi attività consistente nell' *“offerta di beni e servizi sul mercato”*¹⁸, e, in ambito sportivo, può assumere rilevanza diversa a seconda dei soggetti:

- I singoli atleti possono esercitare attività economica quando, anche se non remunerati¹⁹, partecipano ad eventi sportivi che generano attività economica (vendita di biglietti, diritti televisivi, ecc.);

¹⁶ V. tra gli altri Wils, Wouter P. J., *“The European Commission's 2006 Guidelines on Antitrust Fines: a legal and economic analysis”* World Competition: Law and Economics Review, Vol. 30, No. 2, giugno 2007; Pace L. F., *“European Antitrust law – Prohibitions, merger control and procedures”* European Antitrust Law, Edward Elgar, 2007.

¹⁷ CGCE, 23 aprile 1991, Klaus Hofner e Fritz Elser v. Macrotron GmbH, C/41-90, in seguito alla quale un ente come ufficio pubblico per l'occupazione che svolge attività di collocamento può essere qualificato come impresa ai fini dell'applicazione delle norme di concorrenza comunitarie.

¹⁸ Caso 118/85, Commissione v. Repubblica Italiana, ECR 1987 2599, para. 7.

- Le squadre e i club esercitano, naturalmente, attività economica, rientrando quindi nella nozione di impresa rilevante ai fini degli artt. 81 e 82 CE;
- Le associazioni e federazioni sportive internazionali esercitano una propria attività economica sia in quanto imprese (sfruttamento dei diritti legati ad eventi sportivi, ecc.), sia in quanto associazioni tra imprese (tra squadre o club);
- Le associazioni e federazioni sportive internazionali esercitano una propria attività economica (sfruttamento dei diritti legati ad eventi sportivi, ecc.) e, inoltre, possono essere incluse tra le associazioni di imprese in quanto formate dalle varie associazioni e federazioni nazionali.

La Commissione ha avuto occasione di applicare gli artt. 81 e 82 del Trattato in alcuni casi relativi ad attività sportive e le Corti Comunitarie hanno confermato l'approccio adottato. La sentenza "*Meca-Medina*"²⁰ rappresenta il caso principale per quanto riguarda l'applicazione delle norme del Trattato in ambito di rilevanza del diritto comunitario della concorrenza in materia di sport. In questa sentenza la CGCE ha stabilito in quale misura le norme prettamente sportive, che vertono quindi su regolarità e funzionamento di una competizione, e su integrità ed equilibrio competitivo, sono compatibili con il diritto della concorrenza comunitario²¹.

Nel caso citato due nuotatori professionisti sono stati squalificati per quattro anni per aver utilizzato una sostanza ritenuta proibita, il nandrolone. Squalifica comminata dal Panel Antidoping della FINA l'8 agosto 1999. Gli atleti hanno presentato ricorso fino all'ultimo grado di appello, la Corte di Giustizia delle Comunità Europee, vedendo il loro ricorso venir sempre respinto. Quello che i due atleti contestavano era il regolamento del Comitato Olimpico Internazionale (COI) sul doping (applicato dalla Federazione Internazionale Nuoto), asserendo fosse incompatibile con le disposizioni del Trattato CE sulla concorrenza (artt. 81-82), ritenendo che il livello di tolleranza di nandrolone consentito dal COI fosse troppo basso.

Il Tribunale di primo grado ha considerato il regolamento come prettamente sportivo, non facendolo rientrare quindi tra le attività economiche ai sensi delle disposizioni dell'art. 40 CE del Trattato in materia di erogazione dei servizi e, considerata la sua natura estranea ai rapporti economici, non rientra nemmeno nell'ambito delle applicazioni agli artt. 81-82 CE.

¹⁹ E ciò è valido sia nel caso in cui si tratti di attività sportiva a livello professionistico sia nel caso in cui l'attività sia a livello amatoriale.

²⁰ Infantino G., "*Meca-Medina: un passo indietro per il modello sportivo europeo e la specificità dello sport*", pubblicazioni UEFA, novembre 2006.

²¹ Gullo D., "*L'impatto del diritto alla concorrenza sul mondo dello sport*" Rivista di Diritto ed Economia dello sport Vol. 3, Fasc. 3, Avellino, 2007, p. 17; interessante il contributo dell'AGCM nell'indagine conoscitiva sul calcio professionistico.

In sostanza secondo il Tribunale una volta esclusa la rilevanza delle regole ai sensi dell'art. 40 CE, deve ritenersi esclusa ogni rilevanza dal punto di vista economico e quindi anche per quel che riguarda l'antitrust. La CGCE ha poi ridimensionato il contenuto della questione, specificando che il carattere puramente sportivo di una regola non esclude un'intera attività sportiva dalla sfera di applicazione del Trattato. Con questo la Corte insiste sul considerare separatamente le norme sulla concorrenza e le regole riguardo il mercato interno, poiché, anche nel caso in cui una determinata fattispecie non venisse considerata contraria alle regole riguardo il mercato interno, questo giudizio positivo non ne escluderebbe una eventuale rilevanza in materia di antitrust.

In conclusione, il carattere puramente sportivo di una norma, non esclude che l'attività sportiva presa in considerazione non possa rientrare nell'ambito di applicazione degli artt. 81-82 CE.

Sebbene la sentenza "*Meca-Medina*" sopra menzionata si sia conclusa oltre un decennio fa, ancora oggi risulta difficile riuscire ad avere a disposizione una lista prestabilita di regole sportive che possano considerarsi conformi o contrastanti con il diritto della concorrenza a priori.

Tuttavia, anche grazie a sentenze più recenti, è possibile effettuare una prima distinzione per casi e fattispecie diversi, arrivando a riconoscere:

regole che non violano gli artt. 81-82 CE, poiché proporzionate ad un obiettivo legittimo nel contesto cui si fa riferimento:

- regole di gioco (durata degli incontri, numero di giocatori in campo, ecc);
- regole riguardanti i criteri di selezione per partecipare a competizioni sportive;
- regole che escludono la possibilità per uno stesso soggetto di controllare due o più squadre partecipanti alla medesima competizione²²;
- regole riguardanti la composizione delle squadre nazionali;
- regole anti-doping;
- regole relativi ai periodi in cui, durante la stagione sportiva, possono avvenire trasferimenti di giocatori (c. d. finestre di mercato);

regole che presentano incompatibilità, totali o parziali, con gli artt. 81-82 CE, ovvero:

²² Un caso recente riguarda Claudio Lotito, fino al giugno di quest'anno Presidente della S. S. Lazio e della U. S. Salernitana (partecipanti durante la stagione sportiva 2020/2021 rispettivamente ai campionati di Serie A e B di calcio), trovatosi costretto a cedere quest'ultima dopo la promozione nella massima serie ottenuta al termine della stagione sportiva appena conclusasi.

- regole che proteggono associazioni e/o federazioni da qualsiasi forma di concorrenza (c. d. monopolio delle federazioni)²³;
- regole che impediscono il ricorso alla giustizia ordinaria per l'impugnazione di decisioni assunte da associazioni sportive;
- regole relative al trasferimento di giocatori in periodi diversi dalle finestre di mercato;
- regole in materia di agenti sportivi.

Da ciò si evince che il criterio della specificità dello sport rappresenta un limite alla sottoposizione delle norme sportive alla disciplina comunitaria generale, e in seguito al caso “*Meca-Medina*” è stato sancito che non si può fare lo stesso discorso per quel che riguarda l'ambito della concorrenza.

La regolamentazione antitrust arriva ad avere una rilevanza ed una centralità del tutto particolari all'interno della comunità e, soprattutto, nell'intricata interrelazione tra diritto e sport. L'applicazione degli artt. 81 e 82 riesce a garantire un'adeguata flessibilità rispetto alla necessità di dover operare valutazioni per ogni fattispecie che tengano conto degli eventuali effetti restrittivi nell'ambito del contesto generale, dell'obiettivo legittimo da perseguire e della proporzionalità delle regole (ovverosia della specificità dello sport)²⁴.

Il contesto mostrato finora, mette in evidenza quanto risulta difficile applicare in modo chiaro quelle che sono le normative comunitarie e nazionali all'interno del mondo dello sport. Se però ci si addentra all'interno del mondo del calcio in particolare, si può notare come le cose si fanno ancora più complesse ed intricate.

Quella del calcio è una delle principali industrie italiane. Stando ai dati rilevati dall'algoritmo “*Social Return on Investment Model*”, l'impatto socio-economico del calcio in Italia risulta pari a circa 3,01 miliardi di euro. I settori coinvolti sono quello economico (742,1 milioni di contributo diretto all'economia nazionale), sociale (1.051,4 milioni di risparmio economico generato dai benefici prodotti dall'attività calcistica) e sanitario (1.215,5 milioni in termini di risparmio della spesa sanitaria), oltre a quello delle performance sportive.

Considerando tutto il Sistema Calcio (calcio professionistico, FIGC, Leghe, campionati dilettantistici e giovanili), il fatturato complessivo è pari a 4,7 miliardi di euro. Si tratta, quindi,

²³ Esempio chiaro è l'oggetto di questa tesi, il caso Superlega.

²⁴ Anche se di avviso contrario sembra essere l'attuale Presidente FIFA Gianni Infantino, “*Meca-Medina: un passo indietro per il modello sportivo europeo e la specificità dello sport*”, pubblicazioni UEFA, novembre 2006.

di una delle principali industrie italiane²⁵, mentre a livello calcistico ha un impatto pari al 12% relativamente al PIL del calcio mondiale²⁶.

Questa breve parentesi risulta doverosa per poter analizzare nel modo migliore quella che è l'importanza che un'industria vera e propria come quella del calcio ricopre all'interno del nostro Paese.

Innanzitutto, bisogna inquadrare il settore del calcio professionistico dal punto di vista concorrenziale: questo, infatti, possiede delle peculiarità che lo contraddistinguono in maniera netta dagli altri mercati.

Ogni società di calcio esprime le proprie potenzialità attraverso la competizione sportiva nell'ambito dei campionati, necessitando quindi delle società concorrenti. Diversamente dagli altri mercati, dunque, se da un lato ogni società ha interesse nel prevalere dal punto di vista sportivo sulle altre, è pur vero che non metterà mai in atto comportamenti finalizzati a ridurre il numero delle concorrenti. Questo perché, in primis, il numero di partecipanti ad un campionato è prestabilito, e poi perché ogni società necessita della presenza delle altre. I profitti delle società di calcio, infatti, dipendono molto dalla "qualità" delle concorrenti per la vittoria finale; infatti, solo se vi è equilibrio tecnico tra le squadre vi può essere incertezza in merito al risultato, incertezza che si traduce in termini di vendite maggiori ai fruitori dell'evento sportivo (da intendersi non solo come tifosi o appassionati, ma anche come emittenti televisivi).

Una caratteristica importante delle competizioni sportive, e quindi anche calcistiche, è la loro natura di monopoli naturali per quanto riguarda la "produzione del bene". Alla base di tale visione c'è l'argomento secondo cui ogni competizione sportiva punta ad individuare un solo vincitore, in quanto la composizione stessa di campionati e tornei è pensata per arrivare ad eleggere un unico vincitore. La conseguenza di tale considerazione è la necessità che ad organizzare e ad offrire il servizio sia una singola "impresa", che si qualifica pertanto come monopolista naturale, in quanto qualora dovessero esistere due "imprese-leghe" concorrenti nell'organizzazione di due campionati di calcio della medesima serie, oltre alle difficoltà riguardo l'organizzazione (si prenda in ipotesi una società che decide di prendere parte ad entrambi i campionati e alla successiva difficoltà nella definizione di un calendario), il problema principale risulterebbe essere quello dell'individuazione alla fine della stagione sportiva di due differenti vincitori. La monopolista naturale in questione risulta essere la singola federazione sportiva per ciascuna nazione, come ribadito dalla Commissione UE all'interno del Rapporto di

²⁵ FIGC, "Report Calcio", 2018

²⁶ I dati fanno riferimento alla stagione sportiva 2017/2018.

Helsinki sullo Sport²⁷. La conseguenza è che nel calcio professionistico la concorrenza deve essere sviluppata solo tra le società e non tra le differenti Leghe Calcio.

2.2. La ripartizione dei diritti televisivi: differenze tra i top 5 campionati europei

Lo sport nel corso degli anni ha subito innumerevoli evoluzioni, non solo dal punto di vista della tecnica o dei materiali, ma anche e soprattutto per quanto riguarda la fruizione degli eventi sportivi. Con il passaggio dallo “*sport-ludus*” allo “*sport-business*”, infatti, si è giunti a collegare due mondi apparentemente molto distanti solo fino a qualche decennio fa: l’industria dei mass media e lo sport professionistico. Sicuramente la società dell’immagine e dell’apparire in cui viviamo oggi ha facilitato molto l’unione tra i due ambiti, con gli sportivi più famosi che oggi sono considerati delle vere e proprie star della televisione. Del resto, oggi le trasmissioni sportive sono quelle che fanno registrare i picchi di ascolti più alti per i canali che le trasmettono, generando importanti entrate per il mondo del piccolo schermo, che, come detto in precedenza, fino solo a qualche decennio fa non era assolutamente una cosa scontata come lo è oggi. L’industria mediatica infatti non ha impiegato molto tempo a capire che il mondo dello sport genera emozioni e passioni nelle persone, senza alcuna distinzione sociale e senza confini geografici o generazionali.

Oggi, dunque, lo stadio è un grande studio televisivo, dove gli attori protagonisti si sfidano per poter consentire ai tifosi-consumatori di godere dello spettacolo senza alzarsi dal divano di casa.

Nel nostro continente il calcio è senza dubbio lo sport che conta il maggior numero di tifosi, appassionati e dunque consumatori. Con il passare degli anni e con l’affermarsi della pay-tv (e di tutti i suoi segmenti come pay-per-view e video-on-demand), le normative europee si sono dovute adeguare specialmente per ciò che riguarda il diritto alla concorrenza.

Sebbene, infatti, siano state adottate le direttive in ambito europeo note come “*Televisione senza frontiere*” n. 89/552 e 97/36²⁸, le regole generali del Trattato CE, in particolar modo gli artt. 81-82, restano sempre applicabili in materia di diritti radiotelevisivi. Nell’UE questo mercato è estremamente frammentato e multi-giurisdizionale, tutti gli interventi atti alla prevenzione delle concentrazioni vengono utilizzati per evitare la migrazione dei programmi sportivi verso le pay-tv, con il diritto alla concorrenza che è stato applicato ex post per limitare le restrizioni dei mercati nazionali radiotelevisivi, generando spesso effetti contrari allo sviluppo e all’innovazione.

²⁷ Cfr. Rapporto di Helsinki sullo Sport – Commissione UE 1995.

²⁸ Cfr. in GUCE l. n. 298 del 17 ottobre 1989, 23 ss. e GUCE l. n. 202 del 30 giugno 1997, 60 ss.

Con l'avvento delle nuove tecnologie e di nuovi canali di trasmissione le cose sono cambiate: con l'avvento di nuovi operatori sono sorte delle vere e proprie battaglie commerciali per aggiudicarsi l'esclusiva della trasmissione dei principali eventi sportivi. Queste dispute commerciali sempre più feroci hanno fatto sì che si arrivasse ad un conseguente travaso dei profitti dalle emittenti ai detentori dei diritti a valle con un forte incremento dei prezzi. Per poter analizzare al meglio gli accordi per la trasmissione dei diritti radiotelevisivi alla luce della normativa sulla concorrenza bisogna innanzitutto definire il mercato rilevante. Secondo la Commissione, per mercato geografico dei diritti televisivi bisogna intendere quello nazionale, per motivi di lingua, cultura e ovvi interessi dei fruitori per quelle che sono le prestazioni degli atleti e delle squadre locali e nazionali, oltre al fatto che vanno considerate le barriere normative che derivano dalle differenti legislazioni nazionali.

Da queste considerazioni si può facilmente dedurre che il mercato dei diritti televisivi sportivi rappresenti un caso a sé²⁹, in quanto il prodotto sportivo possiede determinate particolarità che lo contraddistinguono, anche nell'ambito dei diritti tv, dagli altri settori. Per riuscire a mantenere alto l'interesse a lungo termine degli spettatori, spesso vengono ampliate le parti di mercato delle maggiori emittenti, in quanto uniche a possedere le risorse economiche necessarie per poter partecipare alle aste per i diritti tv. Ciò naturalmente ha un impatto negativo sul mercato televisivo, con il rischio che porti a concentrazioni, restrizioni sulla scelta dei consumatori e quindi ad effetti estremamente anticompetitivi. Per poter controllare questi accordi e renderli compatibili con le regole della concorrenza, sono stati codificati tutti i casi che portano a restrizioni orizzontali, verticali e, in alcuni casi, ad entrambe.

Dunque, costituiscono restrizioni di tipo orizzontale quelle delle associazioni sportive che operano un pool dei diritti delle squadre partecipanti ad una determinata competizione riducendo la concorrenza e dove si manifestano problemi legati all'acquisizione o alla vendita di diritti tv sportivi, anche se ad una prima analisi potrebbero sembrare illegittimi, ma che talvolta possono essere una collaborazione necessaria.

Sono restrizioni di tipo verticale, invece, le vendite di spazi pubblicitari o trasmissioni tv e l'esercizio dei diritti esclusivi che portano ad un rafforzamento di posizione dominante di determinate emittenti televisive (in questo caso gli aspetti di maggior rilievo riguardano la durata o l'ambito dell'esclusiva).

Infine, si verificano entrambe le restrizioni quando vi è una combinazione di posizioni dominanti nei mercati a monte e a valle che portano all'esclusione di concorrenti dal mercato.

²⁹ Pelle van den Brink J., "*EC Competition law and the regulation of football*" E.C.L.R., Sweet & Maxwell, 2000, 361 ss.

Particolare attenzione va data agli accordi esclusivi e quelli che riguardano la compravendita di diritti collettivi, considerando che questi ultimi possono restringere la concorrenza in tre modi:

- instaurando un meccanismo di fissazione dei prezzi;
- limitando la disponibilità dei diritti di competizioni sportive;
- accrescendo la posizione dominante di emittenti radiotelevisive.

Con decisione del 23 luglio 2003³⁰, in virtù dell'art. 81, terzo comma, del Trattato CE, la Commissione ha esentato un sistema di vendita collettiva dell'UEFA dei diritti tv riguardanti la Champions League e le maggiori competizioni europee in seguito ad una totale riforma del sistema di vendita. La Commissione ha infatti concluso che, nonostante la vendita collettiva di diritti tv sia un accordo restrittivo della concorrenza, poiché riduce gli sbocchi e limita la competizione dei prezzi, un'esenzione fosse comunque giustificata in virtù del vantaggio generato dalla riduzione dei costi utilizzando un unico punto di vendita e dei benefici realizzati dai consumatori. Contrariamente agli accordi di vendita collettiva dell'UEFA del 1999, quelli del 2002 assicurano che tutti i diritti sono venduti tramite un'asta pubblica. In conclusione, l'obiettivo della Commissione di mantenere aperto e competitivo il mercato dei diritti tv è stato assicurato.

Una definitiva svolta in materia di titolarità dei diritti televisivi e loro commercializzazione, è avvenuta per merito di alcuni interventi legislativi. Nel 1990, la piattaforma pay Stream, nel cui capitale azionario è presente la “*News Corporation*” di Rupert Murdoch, avanza un'offerta per l'acquisizione del pacchetto dell'intera Serie A.

Questa proposta di acquisto porterebbe di fatto ad un monopolio, fondato sul calcio, nel mercato delle pay-tv italiana. Il Governo italiano, guidato all'epoca da Massimo D'Alema, è costretto ad un pronto intervento per evitare contrasti con l'art. 3 della l. n. 287/90 e con l'omologo art. 82 del Trattato CE. Il risultato di questo pronto intervento d parte del Governo è il decreto legge n. 15 del 30 gennaio 1999 (la c. d. legge antiMurdoch), contenente “*Disposizioni urgenti per lo sviluppo equilibrato dell'emittenza televisiva e per evitare la costituzione o il mantenimento di posizioni dominanti nel settore radiotelevisivo*”, convertito poi, con modificazioni, dalla legge n. 78 del 29 marzo 1999³¹, il quale pone il limite del 60% ai diritti in forma codificata acquisibili per le partite di

³⁰ Cfr. IP/03/115 del 24 luglio 2003

³¹ In realtà, poi, la c.d. legge antiMurdoch si è rivelata col tempo un paradosso normativo che ha prodotto infine proprio ciò che in origine si era riproposto di evitare. È noto a tutti, infatti, che nel più recente passato è stato proprio mister Murdoch, con la sua creatura mediatica Sky, a padroneggiare e ad esercitare un monopolio di fatto nel campo delle televisioni satellitari italiane a pagamento. L'antagonista Gioco Calcio, difatti, ha avuto vita molto breve, e in pratica, dall'autorizzazione comunitaria del 2003 alla fusione di Stream con Telepiù, la legge in parola ha raggiunto la data della sua definitiva scadenza teorica, mentre Murdoch, al contrario, è così diventato il padrone incontrastato del mercato nazionale dei diritti televisivi sugli eventi sportivi. Perlomeno fino all'inizio del 2005, quando le nuove tecnologie, come il digitale terrestre, hanno sferrato al Gruppo australiano un tangibilissimo attacco, il cui effettivo impatto concorrenziale si è visto nell'ultima asta avvenuta per i diritti del triennio 2021-2024, dove il servizio di streaming DAZN ha superato l'offerta di Sky per la prima volta. Cfr. Gazzetta Ufficiale n.75 del 31 marzo 1999.

Serie A da un singolo soggetto televisivo. In particolare, il decreto legge, all'art. 2, recita testualmente: *“Ciascuna società di calcio di Serie A e di Serie B è titolare dei diritti di trasmissione televisiva in forma codificata. È fatto a chiunque divieto di acquisire, sotto qualsiasi forma e titolo, direttamente o indirettamente, anche attraverso soggetti controllati e collegati, più del 60% dei diritti di trasmissione in esclusiva in forma codificata di eventi sportivi del campionato di calcio di Serie A o, comunque, del torneo o campionato di maggior valore che si svolge o viene organizzato in Italia. Nel caso in cui le condizioni dei relativi mercati determinano la presenza di un solo acquirente, il limite indicato può essere superato ma i contratti di acquisizione dei diritti in esclusiva hanno durata non superiore a tre anni. L’Autorità garante della concorrenza e del mercato, sentita l’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni, può derogare al limite del 60% di cui al secondo periodo del presente comma e stabilirne altri, tenuto conto delle condizioni generali del mercato, della complessiva titolarità degli altri diritti sportivi, della durata dei relativi contratti, della necessità di assicurare l’effettiva concorrenzialità dello stesso mercato, evitando distorsioni con effetti pregiudizievoli per la contrattazione dei predetti diritti di trasmissione relativi a eventi considerati di minor valore commerciale. L’Autorità deve comunque pronunciarsi entro sessanta giorni in caso di superamento del predetto limite. Si applicano gli articoli 14 e 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, e l’articolo 1, comma 6, lettera c), numero 11), della legge 31 luglio 1997, n. 249”*.

Il campionato di calcio, di fatto, non è più considerabile un prodotto unico, se si considera la sua esclusiva commercializzazione. Con questa legge, quindi, le società di calcio sono diventate di fatto le proprietarie dei diritti di trasmissione televisiva in forma codificata delle partite giocate in casa: si tratta del principio della soggettività dei diritti televisivi criptati, fautore del progressivo abbandono dell’intermediazione obbligatoria della Lega Calcio nella contrattazione e nella vendita dei diritti³².

Questa legge negli anni seguenti si è purtroppo dimostrata debole, favorendo l’ascesa del colosso Murdoch (almeno fino ai giorni nostri), e necessitando quindi di importanti modifiche.

Al punto di svolta si arriva nel 2006, un anno estremamente importante per il calcio italiano, da una parte per la conquista da parte della Nazionale del quarto Campionato del Mondo della sua storia, dall’altro perché l’intero movimento calcistico italiano è scosso da quello che è passato alla storia come fenomeno *“Calciopoli”*. Gli scandali scaturiti da intercettazioni e indagini, i conseguenti deferimenti e squalifiche, il calo degli spettatori negli stadi, la fatiscenza di gran parte di quest’ultimi e la stagnazione dei ricavi, hanno portato, negli anni seguenti, ad un calo competitivo della Serie A rispetto agli altri campionati europei. Ciò era dovuto principalmente al fatto che in Italia, a differenza degli altri Paesi della Comunità Europea, mancava un progetto coerente in materia

³² Con conseguente ovvia compromissione, tra le altre cose, del dettato degli artt. 1 e 25 del regolamento della Lega Calcio Professionisti (LNP).

di diritti tv. Con una conseguente indagine dell'AGCM³³ si è arrivati alla conclusione che la vendita individuale sia stata un fallimento, e di come la vendita collettiva faccia raggiungere successi decisamente migliori.

Questa indagine ha portato, il 21 luglio 2006, ad una proposta al Consiglio dei Ministri, da parte del Ministro Giovanna Melandri, del disegno di legge denominato “Delega al Governo per la revisione della disciplina relativa alla titolarità ed al mercato dei diritti di trasmissione, comunicazione, messa a disposizione del pubblico, in sede radiotelevisiva e su altre reti di comunicazione elettronica, degli eventi sportivi dei campionati di calcio e delle altre competizioni calcistiche professionistiche organizzate a livello nazionale” finalizzato a stabilire un equilibrio delle risorse prodotte dalla vendita dei diritti tv del calcio. Il Governo, naturalmente, aveva tutte le intenzioni di reintrodurre la vendita centralizzata dei diritti televisivi. Inoltre, il disegno di legge prevedeva anche due divieti per il settore delle comunicazioni:

- il primo, vieta l'acquisto dei diritti destinati ad un uso su piattaforme per le quali non si possiede alcun titolo abilitativo;
- il secondo, vieta la sublicenza dei diritti acquisiti.

La durata dei contratti, inoltre, doveva essere stabilita in modo da non permettere la costituzione di posizioni dominanti in alcun modo.

Il 18 gennaio 2007 il disegno di legge viene approvato durante l'Assemblea della Camera dei Deputati, dove nessuna fazione politica si dichiara sfavorevole al ritorno alla vendita collettiva dei diritti tv.

Il 3 maggio 2007 il Senato approva il testo del decreto, da cui emerge la novità rappresentata dall'inquadramento di tutti i diritti audiovisivi nella materia del diritto d'autore.

Il 21 dicembre 2007 il testo del decreto viene approvato dalla Consiglio dei Ministri e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il 1° febbraio 2008, con conseguente entrata in vigore il 16 febbraio 2008.

Il decreto garantisce la tutela giuridica agli operatori e agli organizzatori delle competizioni, il che rappresenta il passo più importante attuato dalla politica per regolamentare i diritti audiovisivi sportivi. Il 2007 è anche l'anno della nascita di una nuova “televisione europea” con la direttiva comunitaria 2007/65/CE³⁴ sui servizi di media audiovisivi (SMA).

³³ AGCM, “Indagine conoscitiva sul settore del calcio professionistico”, provvedimento n. 16280 del 21 dicembre 2006, in Boll. Uf. n. 51-52/2006.

³⁴ Recepita in Italia con il d.lgs. n. 44 del 15 marzo 2010.

Ora che il quadro generale per quanto riguarda il nostro Paese è stato delineato, ci si può addentrare con maggior cognizione di causa all'interno del mondo della compravendita dei diritti tv nei migliori 5 campionati europei.

Quando si parla di "Top 5 campionati europei", si fa riferimento ai campionati di maggior valore che hanno luogo in Italia, Inghilterra, Spagna, Germania e Francia.

Nel campionato italiano principale, la Serie A, la vendita dei diritti televisivi, come mostrato precedentemente, ha subito delle importanti variazioni nel corso degli anni, fino alla sottoscrizione della legge Melandri.

Riguardo la stagione sportiva 2020/2021, la Serie A ha incassato circa 1,3 miliardi di euro sulla base dei diritti televisivi, cifra che fa riferimento alla vendita dei diritti sia a canali casalinghi che esteri. I ricavi per la Serie A sono suddivisi in 78,7% per i diritti nazionali, e il rimanente 21,3% arriva da canali esteri. Dunque, nonostante l'Italia occupi al momento il terzo posto nel ranking per nazioni dell'UEFA³⁵, la vendita dei diritti nazionali è decisamente maggiore, così come accade per Francia (89,1%) e Germania (83,1%), mentre per quanto riguarda Spagna (56,2% e 43,8%) e Inghilterra (52,8% e 47,2%), la situazione è maggiormente in equilibrio.

Nell'ultima stagione la Serie A ha distribuito circa 1,068 miliardi di euro netti, partendo dai circa 1,3 miliardi di ricavi, poiché vanno tolti ad esempio i soldi utilizzati per il paracadute³⁶ o per l'advisor.

Entrando nello specifico, secondo la legge Melandri, i diritti tv vengono così versati ai club:

- una quota pari al 50% viene divisa tra tutte le 20 società che hanno preso parte alla stagione appena conclusasi (circa 534 milioni);
- una quota pari al 15% viene distribuita in base alla classifica e ad i punti ottenuti nell'ultimo campionato (circa 160 milioni);
- una quota pari al 10% viene distribuita sulla base dei risultati conseguiti nel corso degli ultimi 5 campionati (circa 106 milioni);
- una quota pari al 5%, sulla base della graduatoria formata tenendo conto dei risultati sportivi nazionali ed internazionali conseguiti dalla stagione sportiva 1946/1947 fino alla sesta stagione antecedente a quella di riferimento (c. d. ranking storico, circa 53 milioni);

³⁵ Il coefficiente UEFA o ranking UEFA, introdotto nel 1979, è un sistema utilizzato per classificare le nazionali e i club che partecipano alle competizioni continentali.
Dati aggiornati al 25/08/2021.

³⁶ Sistema di pagamento destinato ai club retrocessi alla fine della stagione per aiutarli a gestire il conseguente calo dei ricavi da diritti tv.

- una quota dell'8%, sulla base dell'audience televisiva certificata da Auditel (circa 85 milioni);
- una quota pari al 12%, sulla base degli spettatori paganti che hanno acquistato il titolo di accesso durante le gare casalinghe negli ultimi 3 campionati (circa 128 milioni).

Stando ai criteri appena elencati, la classifica finale dei ricavi dai diritti tv della Serie A³⁷ si presenta quindi così:

	PARTE UGUALE	CLASSIFICA	PUNTI	5 ANNI	STORIA	TOTALE
Inter	26,7	20,0	2,8	11,0	4,5	65,0
Juventus	26,7	12,0	2,4	16,6	5,0	62,7
Milan	26,7	16,8	2,4	7,3	4,6	57,8
Napoli	26,7	10,4	2,4	12,0	3,5	54,9
Atalanta	26,7	14,4	2,4	8,3	2,8	54,6
Roma	26,7	7,2	1,9	10,0	4,0	49,7
Lazio	26,7	8,8	2,1	7,3	3,5	48,3
Sampdoria	26,7	5,6	1,6	3,3	3,1	40,4
Sassuolo	26,7	6,4	1,9	4,8	0,3	40,2
Fiorentina	26,7	3,2	1,2	5,0	3,6	39,7
Bologna	26,7	3,6	1,3	3,1	2,9	37,6
Verona	26,7	4,8	1,4	2,2	2,0	37,1
Genoa	26,7	4,0	1,3	2,7	2,2	36,8
Torino	26,7	1,6	1,1	4,1	3,2	36,7
Udinese	26,7	2,8	1,2	2,7	2,4	35,8
Cagliari	26,7	2,0	1,1	2,1	2,2	34,1
Parma	26,7	0,4	0,6	1,7	2,1	31,6
Spezia	26,7	2,4	1,2	0,6	0,6	31,5
Benevento	26,7	1,2	1,0	1,0	0,4	30,3
Crotone	26,7	0,8	0,7	1,0	0,3	29,5
TOTALE	534,0	128,2	32,0	106,8	53,4	854,4

Il secondo campionato oggetto di analisi è quello inglese, la *PremierLeague*, attualmente al primo posto del ranking UEFA.

In Inghilterra i ricavi dai diritti sportivi vengono divisi in modo molto differente rispetto a quanto accade in Serie A. Innanzitutto, bisogna specificare che le tv non trasmettono tutte le partite di *Premier League*, al contrario di quanto accade per esempio in Italia, questo per differenze culturali e sociali, che vedono lo stadio come il centro del tifo, grazie a strutture all'avanguardia e un'attenzione verso i tifosi e gli appassionati decisamente superiore rispetto non solo all'Italia ma anche a tutto il resto del mondo.

³⁷ Fonte: "Calcio & Finanza" articolo del 25/05/2021.

L'importanza che il calcio inglese ricopre all'interno del panorama continentale, è evidente dai ricavi che ogni anno i club ottengono dai diritti televisivi: l'ultima asta che si è svolta per la vendita dei diritti tv della *Premier League* è stata quella per il triennio 2019/2022, dove i diritti sono stati venduti per un totale di 4.995 miliardi di sterline. Questa cifra va divisa tra i 4.725 miliardi offerti da Sky Sports e BT Group, e i 260 milioni offerti da Amazon, che detiene i diritti per la trasmissione di 20 partite in streaming da offrire ai suoi oltre 200 milioni di abbonati in tutto il mondo. L'acceso dualismo Sky Sports – BT Group, negli ultimi anni, ha portato ad un incremento del 70% del prezzo dei diritti televisivi, che per il triennio 2013/2016 valevano appena 1.78 miliardi di sterline e, già per il triennio seguente ha visto il proprio prezzo aumentare fino a 5.13 miliardi. Come detto in precedenza, le reti televisive non acquistano i diritti per la messa in onda di tutte le partite del campionato: infatti, Sky Sports ha l'esclusiva per 128 partite, BT Group per 52 e Amazon, come sopraccitato, solo per 20.

Per la stagione 2020/2021, il montepremi dei diritti tv diviso per le 20 squadre partecipanti alla *Premier League* è stato di 3.6 miliardi di sterline, anche se ognuno di questi, ha dovuto versare una quota, della cifra massima di 10 milioni di sterline, come parte del risarcimento restante (259 di 383 milioni di sterline) che la *Premier League* aveva accordato con Sky Sports e BT Group alla luce dell'interruzione della scorsa stagione dovuta alla pandemia.

L'elemento che differenzia la modalità di ripartizione della *Premier League* dalla Serie A è la modalità mutualistica, la quale viene fortemente favorita dai criteri di ripartizione dei ricavi ottenuti dalla vendita dei diritti tv. In Inghilterra si effettua una prima divisione tra le revenues nazionali e quelle internazionali:

- i ricavi nazionali, come visto pari al 52,8% del totale, vengono distribuiti nel seguente modo:
 - una quota pari al 50% viene divisa tra tutte le squadre che hanno partecipato all'ultimo campionato, comprendente una parte suddivisa equamente (Equal Share), una parte di ricavi commerciali (Central Commercial) e i diritti tv esteri (Overseas TV);
 - una quota pari al 25% viene assegnata in base alle partite trasmesse per ogni club (Facility Fees). Come spiegato in precedenza, solo il 45% delle partite viene trasmesso in diretta, dunque la *Premier League* elargisce 12 milioni ad ogni club per un numero di partite minore o uguale a 10, si aggiunge poi un milione per ogni partita in più ;
 - il restante 25% viene assegnato in base alla posizione in classifica alla fine del campionato (Merit Fees);
- i ricavi derivanti dalla cessione dei diritti all'estero (47,2%) viene suddiviso in parti uguali tra tutti i club.

Oltre ai 20 club che prendono parte alla *Premier League*, a beneficiare dei diritti tv sono anche tutti i club affiliati alla *Football League*, la seconda lega professionistica inglese. Il sistema calcio in Inghilterra, infatti, ha una struttura peculiare e alla ripartizione dei diritti tv partecipano anche i 72 club che hanno partecipato a *Championship*, *League One* e *League Two*.

Per vedere la reale differenza tra Italia e Inghilterra in materia di diritti tv è giusto mettere a confronto le “classifiche” dei ricavi delle due competizioni³⁸:

1. Manchester City – 178,8 milioni di euro
2. Manchester United – 178,2 milioni
3. Liverpool – 172,1 milioni
4. Chelsea – 175,2 milioni
5. Leicester – 164,0 milioni
6. West Ham – 166,6 milioni
7. Tottenham – 161,8 milioni
8. Arsenal – 156,7 milioni
9. Leeds – 160,9 milioni
10. Everton – 156,0 milioni
11. Aston Villa – 141,9 milioni
12. Newcastle – 135,7 milioni
13. Wolverhampton – 139,2 milioni
14. Crystal Palace – 135,0 milioni
15. Southampton – 129,7 milioni
16. Brighton – 124,8 milioni
17. Burnley – 118,0
18. Fulham – 124,0 milioni
19. West Bromwich – 118,0
20. Sheffield United – 105,6 milioni

La differenza dei ricavi rispetto alla classifica della Serie A è evidente: l’ultima classificata della *Premier League*, lo *Sheffield United*, incassa circa 40 milioni in più alla prima classificata della Serie A, l’Inter. Inoltre, il gap tra prima ed ultima classificata della *Premier League* è di 73,2 milioni, con il rapporto *first-to-last* che è pari a 1,7, in Italia invece il gap è di 35,5 milioni, ma i ricavi non sono minimamente paragonabili.

Il fattore determinante che permette anche all’ultima in classifica di ricavare una quota a tre cifre dai diritti tv è sicuramente la ripartizione equa del 50% del totale, alla quale va ad aggiungersi la vendita dei diritti tv all’estero.

³⁸ Fonte: “*Calcio & Finanza*” articolo del 25/05/2021.

Anche grazie a questa attenzione verso l'equa distribuzione dei diritti tv, la *Premier League* è stata capace negli anni di affermarsi come uno dei campionati più importanti del mondo, migliorando anno dopo anno e aumentando gradualmente il distacco verso le altre competizioni nazionali continentali.

Il terzo campionato da prendere in considerazione è la prima divisione spagnola, "*La Liga*", attualmente seconda nel ranking UEFA.

Negli ultimi 15 anni, *La Liga* si è affermata a livello europeo soprattutto grazie al dualismo Real Madrid-Barcellona che, guidate rispettivamente da Cristiano Ronaldo e Lionel Messi, hanno permesso al campionato di imporsi a livello europeo come uno dei più affascinanti.

Come è ormai chiaro, fascino e competizione si traducono sempre in alti ricavi dai diritti tv, con *La Liga* che infatti ha incassato 3.42 miliardi di euro dall'ultima asta per i diritti tv tenutasi nel 2018 (triennio 2019-2022), cioè circa 1.140 miliardi a stagione. Questa cifra migliora del 15% quella ottenuta nell'asta precedente, a dimostrazione della crescita del campionato spagnolo .

Nell'ultima stagione sportiva appena conclusa il campionato si è dimostrato il secondo per ricavi dai diritti tv nazionali ed esteri, alle spalle ovviamente dell'irraggiungibile *Premier League*, con 2,1 miliardi di euro³⁹.

Per quanto riguarda i criteri di ripartizione dei ricavi derivanti dai diritti tv, in Spagna si è arrivati ad una vendita collettiva solo nel 2015, con il *Real Decreto-Ley* n. 5/2015⁴⁰, pubblicato dal Governo spagnolo, convertendo così anche la Spagna al criterio di ripartizione collettiva.

Con questa legge, è stato deciso che i ricavi ottenuti dalla commercializzazione dei diritti audiovisivi de *La Liga* devono essere ripartiti tra tutti i club partecipanti sia alla Prima che alla Seconda divisione secondo i criteri stabiliti dall'art. 5 del Decreto-Legge n. 5/2015. Il 90% del totale dei ricavi si assegna ai club partecipanti alla Prima divisione, mentre il restante 10% spetta a quelli di Seconda divisione. Sta poi alla *Liga Nacional de Futbol Profesional* (LNFP) distribuire le somme conformi entro i seguenti limiti:

- il 50% del totale deve essere distribuito tra i partecipanti al massimo campionato in parti uguali;
- la restante parte va divisa tra le squadre di ogni divisione in base ai seguenti sotto-criteri:
 - in base ai risultati sportivi ottenuti. Nella Prima divisione si tiene conto delle ultime cinque stagioni, ponderando l'ultima per il 35%, la penultima per il 20%, e le precedenti tre per il 15% ognuna, mentre in Seconda divisione si tiene conto solo

³⁹ Fonte: "*Calcio & Finanza*" articolo del 06/06/2021.

⁴⁰ Real Decreto-ley 5/2015, de 30 de abril, in Boletín Oficial Del Estado, Viernes 1 de mayo de 2015, Núm. 104, Sec. I.

dell'ultima. Il valore assegnato ad ogni stagione viene poi ripartito fra tutti i partecipanti in modo tale che il primo classificato ottenga il 17%, il secondo il 15% fino all'ultimo in classifica a cui spetterà lo 0.25%.

- in base alla *implantacion social*. Un terzo del valore di questo criterio viene stabilito in base al numero degli abbonamenti e dei biglietti venduti nelle ultime cinque stagioni. I restanti due terzi vengono attribuiti per la partecipazione delle squadre alla creazione di ricavi derivanti dalla trasmissione televisiva. Così come in Italia, anche in Spagna viene fissato un limite massimo del 20%, che, nel caso venga superato, viene distribuito proporzionalmente tra le altre. È fissato inoltre un limite inferiore pari al 2% in modo da non pregiudicare i club minori.

L'obiettivo di tale norma è quello di non creare una differenza di ricavi tra le squadre superiore a 4,5 volte, in maniera tale da non ripartire poi le risorse in modo iniquo. Inoltre, qualora il ricavo complessivo fosse superiore al miliardo di euro annuo, l'obiettivo del 4,5 viene ridotto a 3,5 se il totale ammontasse a 1,5 miliardi.

Tutte queste disposizioni, che possono sembrare complesse, sono state attuate in modo da migliorare il funzionamento della competizione senza creare eccessive differenze di performance tra le squadre più importanti e quelle meno, contribuendo alla promozione dello sport.

Si può notare quindi, un terzo metodo differente per quanto riguarda la ripartizione dei diritti televisivi: quest'ultimo sicuramente è quello che più fa affidamento al numero di tifosi che ogni squadra ha al proprio seguito, favorendo quindi i team più blasonati e soprattutto facendo grande affidamento sulla presenza dei tifosi allo stadio. Non è infatti un mistero che, a causa della pandemia, i club più importanti, e che quindi devono fronteggiare incassi ma anche spese maggiori, siano stati quelli più in difficoltà, ritrovandosi a tenere testa a situazioni molto critiche sotto il punto di vista economico e finanziario. Infatti, proprio Real Madrid e Barcellona, insieme alla Juventus, sono stati i primi club ad aver deciso di prendere parte al progetto *Superlega* nello scorso aprile, argomento che verrà approfondito nel capitolo successivo.

Al quarto posto del ranking UEFA si trova il massimo campionato tedesco, la "*Bundesliga*".

Il 7 dicembre 2020, la lega calcio tedesca ha presentato ai 36 club appartenenti alle prime due divisioni il nuovo accordo di ripartizione dei diritti tv che entrerà in vigore nella prossima stagione (2021/2022) fino al 2024. Dal contratto in essere, fino al termine della stagione sportiva 2020/2021, la *Bundesliga* ha distribuito circa 1.45 miliardi di euro dalle vendite nazionali ed internazionali.

Sono quattro i criteri secondo cui vengono distribuiti i ricavi dai diritti tv nazionali dalla lega calcio tedesca ai club di Prima e Seconda divisione, con un rapporto di 80%-20%:

- il 70% del ricavato totale viene diviso tra tutti i 36 club di *Bundesliga* e *Bundesliga.2*, in base alla classifica quinquennale di ciascuna delle due competizioni;
 - una quota del 23% viene distribuita in base alla classifica ponderata degli ultimi 5 anni per ogni club;
 - una terza quota, pari al 5%, viene elargita in base alla classifica complessiva dei 36 club negli ultimi 20 anni;
 - il rimanente 2% premia i club che sfruttano il proprio settore giovanile, distribuendo la somma in base ai minuti giocati dai calciatori Under-23 che si sono formati nei club.

Per quel che riguarda i diritti tv derivanti dal mercato internazionale, a parte una somma di 8 milioni come contributo solidarietà, tutte le entrate vanno ai club di *Bundesliga*.

Partendo da questi dati, la rivista *Kicker*, ha pubblicato i ricavi di ogni club che ha partecipato all'ultima *Bundesliga*. Al primo posto si trova il *Bayern Monaco*, campione di Germania e d'Europa che ha incassato 105,4 milioni dal marketing nazionale ed internazionale, mentre all'ultimo posto si trova l'*Arminia Bielefeld*, club retrocesso all'ultimo posto, con 34,3 milioni di ricavi.

L'ultimo campionato che compone i "Top 5" è la *Ligue One* francese, al quinto posto del ranking. Durante il corso della stagione sportiva 2020/2021 la questione dei diritti tv in Francia si è resa molto complessa in seguito al fallimento a stagione in corso dell'emittente spagnola Mediapro, prontamente sostituita da Amazon, che ha quindi acquisito i diritti per 8 partite di *Ligue One* e otto partite di *Ligue 2* per il triennio 2021-2024, lasciando all'accoppiata Canal+ e beIn Sports le partite rimanenti. Il colosso americano si è aggiudicato il pacchetto per 300 milioni, che sommati ai 330 milioni del pacchetto di beIn Sports frutteranno ai club circa 630 milioni di euro, la metà quindi rispetto al precedente accordo di 1,2 miliardi di euro firmato con Mediapro.

Tuttavia, questa assegnazione dei diritti ad Amazon ha fatto infuriare l'emittente Canal+, che ha deciso di interrompere la trasmissione del campionato. Il gruppo di proprietà del colosso Vivendi, ha annunciato che smetterà di diffondere le partite per protesta. In una nota infatti l'emittente ha dichiarato che "deplora la scelta della *Ligue de Football Professionnel* (LFP) di scegliere la proposta di Amazon a danno di quella dei partner storici"⁴¹. Le due storiche emittenti francesi, infatti, avevano a loro volta presentato un'offerta di 595 milioni più 78 di bonus per l'intero pacchetto di *Ligue One* e *Ligue 2*, vedendosela rifiutare poiché altrimenti sarebbe decaduto il contratto vigente e ci sarebbe stato un abbassamento drastico dei ricavi dei club dai diritti tv.

Riguardo la ripartizione dei ricavi, anche la LFP utilizza un criterio mutualistico, che interessa sia la prima che la seconda divisione in questo modo:

⁴¹ Comunicato ufficiale dell'11 giugno 2021.

- una quota pari al 74% dei ricavi tra diritti nazionali ed internazionali viene assegnato alla *Ligue One* e il 13% viene destinato alla *Ligue 2*, mentre il restante 13% viene invece attribuito alla promozione dello sport a livello amatoriale e alla stessa lega francese;
- il 50% dei ricavi destinati alla *Ligue One* viene divisa equamente tra tutti i club;
- il 20% viene assegnato in funzione alla notorietà dei club, calcolata in base alle apparizioni televisive degli ultimi 5 anni, compresa quella in corso;
- il restante 30% è attribuito dai risultati in campionato combinando i risultati della stagione in corso (25%) con quelli delle ultime 5 stagioni (5%).

Come si è potuto evincere da questi dati riguardanti i migliori campionati europei, esistono numerosi metodi di ripartizione dei ricavi derivanti da diritti tv, e non ce n'è uno che funzioni necessariamente meglio degli altri. Tuttavia risulta evidente che il “metodo inglese” è quello in grado di garantire una ripartizione non solo più equa, ma che sia anche in grado di garantire entrate rilevanti anche per i club che a fine stagione retrocedono nella seconda divisione.

Queste differenze tra la *Premier League* e gli altri campionati sono frutto di importanti studi avvenuti nei primi anni dello scorso decennio. A partire dall'inizio degli anni '10, infatti, la *Football Association*, la lega calcio inglese, ha iniziato ad attuare una strategia peculiare: ha infatti preso come pubblico di riferimento il continente asiatico, ancora fermo dal punto di vista di accordi commerciali, ma dove il calcio inizia ad avere un numero sempre maggiore di seguaci. Ciò naturalmente è dovuto anche dal fatto che sempre più squadre durante l'estate hanno scelto di prendere parte a tournee nel continente asiatico, così che sia gli allenamenti che le partite potessero diventare motivo di interesse per un sempre maggior numero di persone. Anche gli orari delle partite di campionato sono stati modificati per poter essere trasmessi in orari favorevoli al pubblico asiatico.

In conclusione, non esiste una soluzione definitiva riguardo la questione della ripartizione dei diritti tv ma, senza dubbio, un metodo che riesce a garantire maggiore equità, e quindi più squadre che possano concorrere per la conquista del campionato, è un metodo che porta maggiori incassi. Nonostante oggi il denaro è sempre più padrone unico nel mondo del calcio, i tifosi e gli appassionati sono comunque propensi ad assistere a partite equilibrate e a campionati che vengono decisi alle battute finali, con un numero elevato di squadre che per tutta la stagione si danno battaglia per la vittoria finale.

2.3. Il Fair Play Finanziario

Alla vigilia della finale di *Champions League* tra Chelsea e Manchester United del 2008, l'allora Presidente della UEFA Michelle Platini, alla domanda riguardo un pronostico sulla partita rispose: "Spero di non rivedere mai più una partita del genere, bisogna estirpare dal calcio l'idea che vince chi fa più debiti". Dalle sue parole si evince quindi la necessità e la volontà di agire sul problema degli equilibri economici dei club. Le due squadre sopracitate, infatti, durante quell'anno "avevano un debito complessivo di circa un miliardo e mezzo di sterline"⁴².

L'anno seguente, la UEFA annuncia la volontà di introdurre delle ulteriori misure di controllo dei club: "L'instabile situazione economica ha creato condizioni di mercato difficili per i club europei, con conseguenze negative sulla generazione dei profitti e ulteriori problemi di disponibilità finanziaria per le operazioni quotidiane; [...] Pertanto, come richiesto dall'intera famiglia del calcio, la UEFA introduce misure adeguate per raggiungere questi obiettivi; tra questi, l'obbligo per i club di chiudere i bilanci in parità o in attivo in un determinato periodo". Nel settembre 2009, il Comitato Esecutivo UEFA, approva all'unanimità il Fair Play Finanziario (FPF)⁴³, introdotto ufficialmente il 27 maggio 2010 con la firma, dei rappresentanti dei principali club europei, del documento "*Uefa Club Licensing and Financial Fair Play*". L'introduzione del FPF ha rappresentato un punto di svolta nella storia della UEFA, una risposta necessaria per riparare alla tragica situazione gestionale che stavano vivendo numerosi club.

Sempre Michelle Platini, nel 2009 spiega brevemente quale sarà l'obiettivo principale del FPF: "Innanzitutto ci dovrà essere maggiore chiarezza e trasparenza da parte dei club per poter accedere alle competizioni continentali. L'obiettivo è fare in modo che i club non spendano più di quanto guadagnino [...]. Siamo all'inizio di una nuova era". Il FPF viene registrato nel documento "*UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*", che nel corso degli anni ha subito alcune modifiche. Questo documento è composto da tre capitoli dove vengono indicati i criteri a cui attenersi per poter accedere alle competizioni europee. Viene presentata la terminologia del *Sistema delle Licenze*, del *Sistema di Monitoraggio*, la natura dell'organo preposto al controllo (*UEFA Club Financial Control Body*) e il requisito fondamentale del *break even point*.

Il documento, inoltre, definisce anche il ruolo dell'*Organo di Controllo Finanziario del Club* indipendente (CFCB), che si occupa del rispetto degli standard necessari. Il CFCB analizza ogni anno tre bilanci annuali dei periodi interessati per ciascun club in esame:

⁴² Bellinazzo M., "*Goal economy: Come la finanza globale ha trasformato il calcio*", Baldini & Castoldi, 2015, p.19.

⁴³ V. tra gli altri Budzinski O., "*The competition Economics of Financial Fair Play*", Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 19, No. 85, marzo 2014; D'Andrea A., Masciandro D., "*Financial Fair Play in European Football: Economics and Political Economy*", BAFFI CAREFIN Centre Research Paper, No. 2016-15.

- verificando se le Leghe abbiano concluso le proprie obbligazioni e i club abbiano rispettato i criteri di Licenza UEFA e del FPF;
- verificando se, una volta ottenuta la Licenza, una squadra abbia continuato a rispettare i criteri stabiliti, quindi il sistema di monitoraggio;
- imponendo misure disciplinari qualora non dovessero essere rispettati i requisiti richiesti;
- decidendo se permettere l'accesso alle competizioni UEFA nell'ottemperanza di quanto previsto dal regolamento.

Con le modifiche apportate nel 2015, nel documento vengono mostrati i motivi della regolamentazione e il loro ambito di applicazione. Nell'art. 1 viene chiarito che i provvedimenti fanno riferimento ai club partecipanti a competizioni UEFA, con le indicazioni che interessano quindi le parti interessate, con la finalità di definire principi e requisiti da rispettare per esserne membro.

Nell'art. 2 vengono elencati gli obiettivi del FPF:

- promuovere e migliorare lo standard di tutti gli aspetti del calcio europeo, dando priorità all'allenamento e alla cura dei giovani calciatori da parte dei club;
- adattare e innovare le infrastrutture;
- proteggere l'integrità delle competizioni UEFA;
- permettere lo sviluppo del *benchmarking* per i club attenendosi a criteri finanziari, legali e amministrativi in tutta Europa;
- assicurare che i club abbiano un adeguato livello di management e organizzazione;
- migliorare la capacità economica e finanziaria dei club e delle competizioni UEFA;
- garantire protezione ai creditori dei club, assicurando che i club paghino i propri debiti verso dipendenti, istituzioni e altre società;
- incoraggiare le società ad operare secondo le proprie disponibilità, garantendo la sostenibilità del modello a lungo termine.

Prima che il FPF entrasse in vigore, le società dovevano rispettare una serie di criteri per poter avere accesso alle principali competizioni europee per club, la *Champions League* e l'*Europa League*. Dunque, fino al 2011, le società dovevano allinearsi agli standard internazionali del "Sistema delle Licenze" dal punto di vista, sportivo, strutturale, organizzativo, legale ed economico-finanziario per poter avere una "Licenza UEFA" e avere quindi accesso alle due competizioni sopracitate. Dalla stagione sportiva 2013/2014 è obbligatorio adeguarsi anche al regolamento del FPF, che si aggiunge al precedente sistema di licenze.

Tutti i criteri a cui bisogna attenersi, sono elencati in modo chiaro nel documento “*UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*” nella “*Parte III*”, dall’art. 53 all’art. 68, dove vengono elencati semplicemente i due criteri per una gestione orientata al raggiungimento degli obiettivi elencati in precedenza:

- l’assenza di pagamenti scaduti verso altri club, dipendenti e Fisco e Previdenza;
- la “*break even rule*”, traducibile in “regola del punto di pareggio”.

Proprio quest’ultima regola merita un dettagliato approfondimento.

Da qualche anno a questa parte, infatti, gli occhi e l’interesse di media e tifosi vengono catturati anche da ciò che avviene all’esterno del rettangolo verde. A partire dai social dei calciatori fino ad arrivare ai recenti scandali che hanno visto coinvolti anche le figure più esponenti del calcio mondiale – tra i più eclatanti quello che riguarda l’ex Presidente della FIFA Joseph Blatter – fino ad arrivare agli aspetti finanziari dei club, come cambi di società o bilanci.

Proprio i bilanci oggi vengono studiati con grande attenzione, in quanto raffigurano al meglio le condizioni di salute delle società, facendo passare forse troppo spesso in secondo piano i risultati raggiunti sotto il piano sportivo. Il criterio del *break even* è quello che più di tutti ha influito sul settore calcistico.

Nell’art. 60 del documento, il *break even* viene definito come il risultato tra entrate e uscite indicate nella sezione “*Annex X*” calcolato per ogni anno. Il monitoraggio tiene conto della somma dei risultati di un periodo complessivo di tre anni (art. 59), andando così a determinare il “*risultato aggregato di break even*”. In caso di risultato positivo si avrà un surplus del “*monitoring period*”, in caso di risultato negativo si avrà, invece, un deficit, che può comunque essere coperto con un surplus ottenuto nei due anni precedenti il monitoraggio.

L’UEFA, con l’art. 61 ha stabilito che è accettabile una deviazione dal punto di pareggio di 5 milioni di euro, in quanto considerata ritenuta fisiologica; la “*acceptable deviation*”, definisce il massimo disavanzo consentito affinché un club sia conforme al requisito del punto di pareggio.

L’analisi si basa sui dati raccolti a partire da un anno T, andando a ritroso di due anni, quindi T-1 e T-2.

Da qui, l’art. 62 indica che per poter partecipare alle competizioni UEFA i club sono tenuti a presentare, nei termini e nelle forme stabilite:

- informazioni di *break even* del periodo T-2;
- informazioni di *break even* del periodo T-1;

- informazioni di *break even* del periodo T.

Secondo l'art. 62, comma 3 il club è tenuto a presentare il materiale informativo del periodo T solamente in caso di violazione di uno o più dei seguenti parametri:

- continuità aziendale;
- il patrimonio netto del periodo T-1 non deve essere inferiore a quello del periodo T-2;
- presenza di *break even deficit* per uno o entrambi i periodi T-1 e T-2.

Il CFCB si riserva comunque il diritto di richiedere il materiale del periodo monitorato T oltre ad ulteriori informazioni in qualsiasi momento.

L'art. 63 elenca i casi in cui il *break even* viene soddisfatto:

- il club ha un surplus di *break even* per i periodi T-1 e T-2 e nessuno degli indicatori dell'art. 62, comma 3 è stato violato;
- un indicatore dell'art. 62, comma 3 è stato violato, ma la società presenta un surplus aggregato di *break even* per i due periodi precedenti;
- un indicatore dell'art. 62, comma 3 è stato violato, ma la società, pur avendo un deficit aggregato per il periodo monitorato, questo non eccede la deviazione accettabile. Va considerato anche il surplus eventuale generato nei periodi T-3 e T-4.

Gli ultimi articoli (artt.64-68) elencano i requisiti che vengono richiesti dal Sistema di Monitoraggio fornendo tutte le indicazioni riguardo i documenti che andranno forniti agli organi di controllo: budget dello stato patrimoniale, budget del conto economico, budget del cash flow, nota integrativa comprendente assunzioni, possibili rischi e comparazione tra budget e, infine, un piano di sviluppo con previsioni riguardo il raggiungimento del *break even point* nel periodo T+1.

Il sistema del FPF non tiene conto della totalità dei costi e dei ricavi⁴⁴. La UEFA richiede di esaminare solo determinate voci rilevanti indicate nell'art. 58 e spiegate più dettagliatamente nella sezione “*Annex X*” del documento.

Per ciò che riguarda le entrate, sono considerate rilevanti solo le seguenti voci:

- ricavi dal matchday;
- sponsorizzazioni e pubblicità;
- diritti multimediali;
- plusvalenze derivanti dalla vendita dei giocatori;

⁴⁴ Sottoriva C., Lenzi P., “*L'applicazione del Financial Fair Play alle società di calcio professionistiche. Indicazioni operative e considerazioni critiche.*”, Aracne, Roma, 2013.

- ricavi derivanti dalla gestione dei diritti dei giocatori e dalla loro cessione;
- attività commerciali collegate all'area stadio, come hotel, ristoranti, shop o musei;
- attività finanziarie riconducibili alla società e non, quindi, a un singolo socio.

Vengono quindi escluse le seguenti voci:

- rivalutazioni di immobilizzazioni materiali ed immateriali;
- rivalutazione delle rimanenze;
- riprese di svalutazioni o ammortamenti di attività non correnti;
- utili o perdite su cambi non realizzati;
- ricavi derivanti dalle cosiddette “parti correlate” per operazioni eccedenti il fair value;
- ricavi derivanti da operazioni non calcistiche non legate al club, come l'affitto di immobili estranei alle strutture sportive.

Il fatto che questi ricavi non siano considerati rilevanti dal sistema del FPF non significa che questi non possano essere utilizzati per il finanziamento dell'attività.

Per quanto riguarda invece le uscite, sono considerati rilevanti i seguenti costi:

- per il materiale;
- per il personale;
- altri costi operativi (es. l'eventuale affitto dello stadio);
- ammortamenti e svalutazioni dei diritti di sfruttamento dei calciatori;
- minusvalenze;
- costi riguardanti transazioni con “parti correlate” al di sotto del fair value;
- oneri finanziari e dividendi.

Sono quindi considerati non rilevanti i seguenti costi:

- attività volte alla partecipazione allo sport e all'inclusione sociale;
- attività relative al calcio femminile;
- attività di sviluppo del settore giovanile;
- costi non monetari e perdite dovute a fluttuazioni dei tassi di cambio;
- oneri finanziari attribuiti alla costruzione o modifica di immobilizzazioni materiali (es. gli oneri relativi alla costruzione di un nuovo stadio);
- operazioni non calcistiche non legate al club;
- imposte.

Da questi elenchi dei costi e ricavi rilevanti, si evince immediatamente come l'intenzione della UEFA fosse quella di spingere i club a investire in modo mirato e sostenibile. In modo coerente con gli obiettivi UEFA, il FPF auspica il raggiungimento dell'autofinanziamento da parte dei club attraverso investimenti molto diversificati nel lungo periodo.

Un ultimo tema importante è quello che riguarda le eventuali sanzioni, trattato nell'art. 29 delle "*Procedural rules governing the UEFA Club Financial Control Body*". Questo documento stabilisce differenti misure disciplinari:

- avvertimento;
- rimprovero;
- multa;
- deduzione di punti nel rispettivo campionato;
- trattenuta dei ricavi derivanti da competizioni UEFA;
- impossibilità di iscrivere nuovi giocatori a competizioni UEFA;
- restrizione del numero di giocatori che un club può iscrivere in competizioni UEFA e limite finanziario del costo aggregato degli stipendi;
- squalifica dalla competizione in corso;
- esclusione da competizioni future;
- revoca di un titolo o premio.

Oltre a queste sanzioni per i club, l'art. 29 elenca anche le eventuali sanzioni per i singoli dirigenti e amministratori indagati:

- avvertimento;
- rimprovero;
- multa;
- sospensione per un determinato periodo di tempo;
- sospensione per un indeterminato periodo di tempo;
- esclusione dall'esercizio di attività legate al calcio.

Il comma 3 dell'art. 29 stabilisce che le sanzioni possono anche essere combinate tra loro.

Questo sistema di sanzioni è comunque volto all'approccio riabilitativo più che punitivo. È possibile, infatti, per i club, trovare un accordo con gli organi di controllo, come il *settlement agreement* o il *voluntary agreement*. Con questi accordi i club riconoscono di non essere conformi alle direttive UEFA sul FPF e si impegnano quindi a raggiungere i risultati di *break even* o a

risolvere situazioni debitorie in sospeso entro un periodo di tempo concordato in cambio di una riduzione delle sanzioni.

Tuttavia, in seguito alla pandemia da Covid-19 che ha colpito il mondo intero, la UEFA ha annunciato, nel giugno 2020, una serie di misure temporanee di emergenza come integrazione al regolamento sulle licenze per club e sul FPF per tenere conto di tutti gli effetti negativi sulle finanze dei club⁴⁵.

Queste misure, approvate all'unanimità da tutte le parti interessate all'interno del gruppo di lavoro d'emergenza UEFA sulle questioni legali, regolamentari e finanziarie, mirano a:

- garantire flessibilità e assicurare che i club continuino ad adempiere puntualmente ai loro obblighi riguardo trasferimenti e stipendi;
- concedere ai club più tempo per contabilizzare le perdite di fatturato non previste;
- neutralizzare l'impatto negativo della pandemia consentendo ai club di adeguare il calcolo del pareggio di bilancio per le mancate entrate registrate nel 2020 e nel 2021, proteggendo allo stesso tempo il sistema da potenziali abusi;
- garantire la parità di trattamento dei club in cui l'impatto del COVID-19 possa aver influito in più periodi di rendicontazione a causa di scadenze fiscali diverse e diversi calendari dei campionati nazionali;
- affrontare il problema attuale della carenza di entrate dovuta all'emergenza COVID-19 e non a una cattiva gestione finanziaria;
- mantenere lo spirito e l'intento del fair play finanziario per la sostenibilità a lungo termine del calcio.

Questi punti, sono stati decisi dunque per poter venire incontro ai club riguardo due punti fondamentali del FPF, ovvero la questione dei debiti scaduti (per la stagione sportiva 2020/2021) e la regola del pareggio di bilancio (per le stagioni sportive 2020/2021 e 2021/2022).

Riguardo i debiti scaduti, la UEFA ha stabilito che tutte le società partecipanti a competizioni UEFA devono dimostrare entro il 31 luglio (invece del 30 giugno) e il 30 settembre di non avere debiti scaduti per trasferimenti, dipendenti ed enti socio-fiscali legati a pagamenti da liquidare rispettivamente al 30 giugno e al 30 settembre. Inoltre, riguardo la questione relativa ai trasferimenti, i club devono comunicare le informazioni al 30 giugno e 30 settembre, così da consentire il controllo incrociato tra le informazioni e i debiti di altri club.

Per quanto riguarda la regola del pareggio di bilancio, la UEFA ha apportato una serie di modifiche:

⁴⁵ “*Misure temporanee di emergenza per il Fair Play Finanziario*”, Comunicato ufficiale UEFA, 18 giugno 2020.

- la valutazione dell'esercizio 2020 è rinviata di una stagione e sarà valutata insieme all'esercizio finanziario 2021;
- il periodo di monitoraggio 2020/2021 è ridotto e copre solo due periodi di rendicontazione (esercizi finanziari che terminano nel 2018 e nel 2019);
- il periodo di monitoraggio 2021/2022 è esteso e copre quattro periodi di rendicontazione (esercizi finanziari che terminano nel 2018-2019-2020 e 2021).
- gli esercizi finanziari 2020 e 2021 sono valutati come un unico periodo;
- l'impatto negativo della pandemia viene neutralizzato facendo la media del deficit combinato del 2020 e 2021, nonché consentendo ulteriori aggiustamenti specifici legati al Covid-19.

Le suddette modifiche, però, sono durate poco meno di un anno. I danni causati dalla pandemia hanno portato a perdite troppo grandi per i club e la UEFA si è trovata costretta ad agire di conseguenza.

Il 25 marzo 2021, durante un incontro tra UEFA e funzionari dell'UE, il direttore della ricerca e stabilità finanziaria dell'UEFA, Andrea Traverso, ha annunciato che la regola del *break even* non è più attuabile nel momento storico che tutti ci ritroviamo a vivere.

“Penso che in generale le regole debbano sempre evolversi. Devono adattarsi al contesto in cui operano i club. La regola del pareggio di bilancio, il modo in cui funziona ora guarda indietro: esegue una valutazione di una situazione nel passato. La pandemia rappresenta un cambiamento così brusco che guardare al passato sta diventando inutile”, ha annunciato Traverso.

Adesso la UEFA si trova costretta a decidere cosa sarà giusto per permettere ai club di poter andare avanti nonostante le ingenti perdite. Tra le proposte al vaglio quella che risulta più convincente è quella del tetto salariale per i club, prendendo spunto da ciò che già accade in NBA, ad esempio, con la possibilità di sfiorare questo tetto imposto al costo di una *luxury tax*⁴⁶.

Quello su cui dovrà lavorare l'UEFA sarà sicuramente garantire maggior trasparenza ed equità agli occhi degli appassionati. Quella del FPF è una regola che non ha mai convinto del tutto né i tifosi né gli addetti ai lavori, così dopo aver “festeggiato” i suoi 10 anni, con la pandemia che ha favorito la sua cancellazione, chi governa il mondo del calcio si trova costretto ora a decidere sul futuro dei club europei.

⁴⁶ “*The Sunday Times*”, articolo del 12 agosto 2021.

CAPITOLO III

IL CASO SUPERLEGA

3.1. La nascita della Superlega

Come mostrato nel capitolo precedente, quello dello sport è un mondo in continuo cambiamento, dove diritti televisivi e sponsor lo fanno da padrone. Ogni anno i calciatori si ritrovano a dover disputare un numero sempre maggiore di partite fra club e selezioni nazionali, con ovvie ripercussioni per quanto riguarda il punto di vista fisico. Questa continua voglia di cambiamento per cercare di appassionare le nuove generazioni porta sempre più frequentemente i vertici del calcio mondiale alla proposta di nuovi format per i grandi tornei, alla modifica di alcune regole per rendere le partite più coinvolgenti, sia per chi si trova allo stadio sia per chi segue i match dal divano di casa, e addirittura alla creazione di nuove competizioni.

È questo il caso della “*Super League*”, o Superlega, proposta lo scorso aprile, e che ha destato grande scalpore a livello mediatico, portando i tifosi a protestare in modo non troppo pacato anche nei confronti dei loro stessi club.

Procedendo con ordine, le prime voci riguardo la Superlega iniziano a farsi largo il 18 aprile 2021, quando Andrea Agnelli, Presidente non solo della Juventus ma anche dell’*European Club Association* (ECA), si dimette da quest’ultima. Dopo di lui, anche 12 club facenti parte dell’ECA decidono di lasciare l’associazione, diventando così i primi “club fondatori” di questa nuova competizione: Arsenal, Atletico Madrid, Barcellona, Chelsea, Inter, Juventus, Liverpool, Manchester City, Manchester United, Milan, Real Madrid e Tottenham.

Nella notte tra il 18 e il 19 aprile 2021, con il lancio del sito internet ufficiale⁴⁷, nasce la Superlega. All’interno del sito vengono mostrati i club fondatori e illustrato il nuovo format: 20 squadre partecipanti, 15 club fondatori e 5 che si qualificheranno annualmente divisi in due gironi da 10, con le migliori 8 che accederanno alla successiva fase ad eliminazione diretta, fino alla finale; le partite verranno disputate durante la settimana, poiché non è intenzione dei club lasciare i campionati nazionali di appartenenza. Ma la nota forse più importante riguarda i contributi di solidarietà: le stime fatte dai club prevedono che arriveranno a 10 miliardi di euro, in linea con i ricavi, con i club che garantiscono che questi contributi di solidarietà “seguiranno un nuovo modello di regolare rendicontazione pubblica in piena trasparenza”.

Nel frattempo con la nascita ormai ufficiale della Superlega, si arriva all’inevitabile scontro con gli organi europei. Infatti, con un comunicato congiunto, UEFA e federazioni nazionali annunciano:

⁴⁷ <https://www.thesuperleague.it/>

“Resteremo uniti nei nostri sforzi per fermare questo progetto cinico”⁴⁸, annunciando anche già i provvedimenti verso i club "ammutinati": esclusione dai rispettivi campionati e giocatori coinvolti che rischiano di non essere più convocati con le proprie selezioni nazionali.

La giornata del 19 aprile 2021 inizia con le parole di Andrea Agnelli e Florentino Pèrez, rispettivamente Vicepresidente e Presidente della Superlega, oltre che Presidenti di Juventus e Real Madrid, della neonata Superlega. Entrambi affermano che bisognava fare qualcosa per l'industria del calcio, messa in ginocchio dalla pandemia mondiale. La *Champions League*, sempre a detta loro, era ormai il passato, avendo perso il suo appeal di un tempo e, la Superlega, sarà il motore che farà ripartire questa industria, grazie a ricavi mai visti prima per una competizione sportiva. A finanziare l'intero progetto, infatti, c'è la JP Morgan, che d'accordo con i club è pronta ad investire 3,5 miliardi di dollari nel nuovo e rivoluzionario format del calcio europeo.

Nel frattempo, sempre nella giornata del 19 aprile, mentre l'esecutivo UEFA si sta riunendo per varare il nuovo format della Champions League che partirà dalla stagione sportiva 2024/2025, la FIFA con un comunicato ufficiale si dichiara contraria alla creazione di una lega separatista chiusa, affermando che qualsiasi competizione dovrebbe riflettere ben altri principi. Prontamente i 12 club coinvolti rispondono alle accuse di UEFA e FIFA, affermando di trovarsi costretti ad adottare misure per proteggersi dagli attacchi di queste ultime. L'intento dei club fondatori è quello di partecipare anche alle competizioni nazionali, senza voler sostituire la Champions League o l'Europa League ma con l'intento di competere al fianco di questi tornei.

Si può intuire facilmente, dunque, che dal momento in cui è stata ufficializzata la Superlega, non si è dovuto aspettare troppo per arrivare allo scontro con gli organi europei. La questione della Superlega non ha coinvolto solo UEFA, FIFA e società sportive, ma anche le istituzioni: sempre nella giornata del 19 aprile, infatti, hanno parlato anche il Presidente del Consiglio italiano Mario Draghi e il Sottosegretario allo Sport Valentina Vezzali, difendendo i valori meritocratici e la funzione sociale dello sport, che “non possono essere messi in pericolo da chi nello sport cerca solo di perseguire interessi personali”.

Nelle ore seguenti saranno molte le voci che si esprimeranno sulla questione Superlega, dalle associazioni ai Presidenti dei club non coinvolti, dai tifosi che scenderanno in strada per protestare fino addirittura ai giocatori coinvolti, ma tutti con l'intento di far tornare i proprietari dei club sui loro passi per il bene dello sport, e questo è quel che accadrà dopo solo due giorni dalla creazione della Superlega.

⁴⁸ Aleksander Čeferin, Presidente UEFA.

Il 20 aprile, infatti, il Manchester City diventa il primo club ad abbandonare ufficialmente il progetto Superlega, costringendo di fatto i restanti 11 club a riunirsi per decidere sul da farsi. Il risultato sarà incredibile: dopo sole 48 ore dalla sua creazione, la Superlega perde la metà di quelli che erano considerati “club fondatori”. Il Manchester City, infatti, viene seguito dagli altri 5 club inglesi, che decidono così di ascoltare coloro i quali sono gli attori principali di quello che è il grande spettacolo del calcio: i calciatori e i tifosi.

Il giorno dopo, il 21 aprile, la Superlega perde altre 3 pedine: Atletico Madrid, Inter e Milan, infatti, decidono di abbandonare anche loro il progetto, a discapito di Barcellona, Juventus e Real Madrid che ancora tutt’oggi non hanno ancora seguito gli altri club. Persino la JP Morgan, con una dichiarazione di un suo portavoce il 23 aprile ha deciso di non voler più investire nel progetto, affermando che “l’accordo è stato valutato senza prendere in considerazione il parere della comunità calcistica e senza considerare l’impatto che questa decisione avrebbe avuto su di essa”. Inoltre, le accese proteste da parte di tutto il mondo calcistico, hanno avuto un effetto negativo anche sull’istituto finanziario. Standard Ethics, un’agenzia di rating indipendente sulla sostenibilità con sede a Londra, ha declassato il corporate rating di JP Morgan Chase da “EE-” a “E+”. con un comunicato ufficiale pubblicato il 21 aprile 2021⁴⁹, Standard Ethics ha anche motivato la scelta di agire in questo modo nei confronti di JP Morgan: “Standard Ethics giudica sia gli orientamenti mostrati dalle società calcistiche coinvolte nel progetto sia quelli della banca statunitense contrari alle migliori pratiche di sostenibilità, che sono definite dall’agenzia secondo le linee guida di Nazioni Unite, OCSE⁵⁰ e Unione Europea e tengono conto degli interessi delle parti interessate”.

Nei giorni seguenti l’abbandono dei 9 club sopracitati, è stata diffusa la “misura cautelare” con cui la *European Super League Company SL* ha voluto tutelarsi nei confronti di eventuali sanzioni da parte degli organismi⁵¹. Il documento nella sua parte finale presenta la cosiddetta “parte dispositiva”, dove il Giudice ha stabilito di:

- ordinare alla FIFA e alla UEFA, nel procedimento, di astenersi dall’adottare qualsiasi provvedimento o azione; di rilasciare qualunque dichiarazione o comunicazione che impedisca o ostacoli, direttamente o indirettamente, la predisposizione della Superlega;
- ordinare alla FIFA e alla UEFA, nel procedimento, di adottare, quando necessario, qualsiasi provvedimento o azione e di emanare, se necessario, qualsiasi misura o azione, e rilasciare, quando necessario, qualsiasi dichiarazione o comunicazione che, direttamente o indirettamente, non ostacoli o complichino la preparazione della Superlega;

⁴⁹ <https://www.standardethics.eu/media-en/press-releases/standard-ethics-downgrades-jpmorgan-chase-s-sustainability-rating>.

⁵⁰ Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico.

⁵¹ Fonte: “*Calcio & Finanza*”, articolo del 29 aprile 2021.

- ordinare alla FIFA e alla UEFA di astenersi dall'adottare qualsiasi misura o azione nel procedimento; e dal rilasciare qualsiasi dichiarazione o comunicazione che impedisca o ostacoli, direttamente o indirettamente, il lancio e lo sviluppo della Superlega e la partecipazione di club e giocatori al torneo;
- ordinare alla FIFA e alla UEFA, durante l'iter del procedimento, di adottare, quando necessario, qualsiasi misura o azione e di emettere, quando necessario, qualsiasi dichiarazione o comunicazione che, direttamente o indirettamente, non impedisca o non ostacoli l'avvio e lo sviluppo della Superlega;
- vietare alla FIFA e alla UEFA, durante il procedimento, direttamente o indirettamente (tramite i loro membri associati, confederazioni, club licenziatari o leghe nazionali) di annunciare, minacciare, preparare, avviare e/o adottare qualsivoglia azione disciplinare o sanzionatoria (direttamente o indirettamente, incitando o promuovendo detti provvedimenti disciplinari o sanzionatori affinché siano annunciati, minacciati, preparati, avviati e/o adottati da terzi) verso società, dirigenti e persone delle società e/o calciatori che partecipino alla preparazione della Superlega;
- ordinare alla FIFA e alla UEFA di astenersi, direttamente o indirettamente (tramite i loro membri associati, confederazioni, club licenziatari o leghe nazionali), dall'escludere club e/o giocatori che partecipano alla preparazione della Superlega da qualsiasi competizione per club nazionale a cui hanno partecipato regolarmente o per la quale soddisfano i requisiti necessari per farlo;
- ordinare alla FIFA e alla UEFA, durante l'iter del procedimento, attraverso i propri strumenti normativi, guide, decisioni e direttive [...] di istruire i loro membri associati (comprese le federazioni nazionali), le confederazioni, i club licenziatari e le leghe nazionali o nazionali al fine di ottemperare agli ordini e ai divieti contenuti nelle sezioni precedenti e, in particolare, di avvertirli che nessuna violazione degli statuti o delle regole FIFA e UEFA [...] la cui origine sia la preparazione, il lancio o la partecipazione alla Superlega possa essere addotta dai membri associati della FIFA o della UEFA, dalle confederazioni, dai club licenziatari o dai campionati nazionali, come causa di sanzioni, esclusioni, reclami, o qualsiasi altra misura analoga, nei confronti dei club, dei dirigenti e del personale dei club o dei giocatori in competizioni internazionali o nazionali;
- ordinare alla FIFA e alla UEFA che, nel caso in cui, prima della risoluzione della presente richiesta di misure cautelari, sia stato eseguito uno dei comportamenti descritti nelle sezioni precedenti, intraprendano le azioni necessarie per rimuoverli e renderli immediatamente efficaci.

3.2. Scontro con la UEFA e decisioni recenti

Come mostrato in precedenza, il progetto Superlega è stato in vita per appena 48 ore, ma tanto è bastato per riuscire ad arrivare ad uno scontro con gli organi che si occupano delle competizioni calcistiche in Europa e nel mondo in generale. La questione Superlega tiene banco ancora oggi a distanza di mesi, poiché le tre società ancora coinvolte non hanno voluto seguire gli altri ormai ex club fondatori, ritenendo di stare facendo qualcosa di giusto per poter mantenere in vita il calcio.

Da quella famosa notte tra il 18 e il 19 aprile la UEFA ha minacciato i club fondatori della Superlega in ogni modo: tentando di escluderli dalla Champions League a stagione in corso, minacciando i giocatori coinvolti di non poter più giocare con le proprie selezioni nazionali e anche di escludere i club dai campionati nazionali. Se inizialmente queste minaccia sembrava potessero avere effetto, in realtà questa strategia ha funzionato solo in parte, visto che 3 delle società più potenti del mondo sono ancora coinvolte nel progetto.

Nel corso dei mesi sono stati numerosi i casi in cui si è arrivati allo scontro tra UEFA e Superlega, con gli sviluppi recenti che hanno sorriso ai tre club “ammutinati”.

Il 20 aprile, infatti, a sole 24 ore dalla decisione dei club di annunciare la creazione della Superlega, l'agenzia Reuters riporta che il Tribunale di Madrid (*Juzgado de lo Mercantil n°17 de Madrid*) ha emesso una sentenza preliminare che proibisce a UEFA e FIFA di bloccare il lancio della Superlega, oltre a non poter agire nei confronti di squadre e giocatori finché il caso non sarà analizzato accuratamente. A pronunciarsi è stato il Tribunale di Madrid poiché il veicolo creato per gestire la Superlega (la *European Super League Company S.L.*) ha sede in Spagna. Proprio tramite questo veicolo i club della Superlega hanno richiesto al Tribunale una misura precauzionale che potesse impedire agli organismi di regolamentazione del calcio di intraprendere qualsiasi decisione che ossa andare contro la nuova competizione. Il nodo da sciogliere sarebbe quello dell'impatto che avrebbe questa decisione del Tribunale di Madrid su società che hanno la propria sede in Svizzera come la FIFA e la UEFA.

In seguito, il 7 maggio, la UEFA con un comunicato ufficiale dichiara di fatto concluso il braccio di ferro con gli altri 9 club che avevano ormai abbandonato il progetto Superlega, con un “*Club Commitment Declaration*”. In questo comunicato la UEFA spiega che “accettare di prendere parte alla Superlega è stato un errore per il quale si scusano con tifosi, federazioni nazionali, competizioni nazionali e con tutti gli altri club europei oltre che con la UEFA”. Inoltre, ogni club:

- riconosce e accetta senza riserve la natura vincolante dello Statuto UEFA;
- rimane impegnato e parteciperà a tutte le Competizioni per Club UEFA ogni stagione per le quali il club si qualifica per meriti sportivi;

- entrerà a far parte dell'ECA, che è l'unico organismo di rappresentanza dei club riconosciuto dalla UEFA;
- prenderanno tutte le misure in loro potere al fine di porre fine al loro coinvolgimento nella società creata per formare e gestire la Superlega e cessare qualsiasi azione legale esistente;
- come gesto di buona volontà, e insieme agli altri club, farà una donazione per un totale di 15 milioni di euro, da utilizzare a beneficio dei bambini, dei giovani e del calcio di base nelle comunità locali in tutta Europa, compreso il Regno Unito;
- saranno soggetti alla trattenuta del 5% dei ricavi che avrebbero ricevuto dalle competizioni UEFA per club per una stagione, che saranno ridistribuiti;
- accetteranno di vedersi comminare multe consistenti se cercheranno di giocare in una competizione non autorizzata (100 milioni di euro) o se violeranno qualsiasi altro impegno assunto nella Dichiarazione d'impegno per club (50 milioni di euro);
- forniranno alla UEFA impegni individuali in cui vengono accettati tutti i principi e i valori stabiliti nel "Memorandum of Understanding" 2019 tra la UEFA e l'Associazione Europea dei Club⁵².

L'11 maggio torna al centro delle vicende il Tribunale di Madrid, rivoltosi alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea sollevando una serie di pregiudizi in merito alla compatibilità con le condotte poste in essere dalla UEFA e dalla FIFA con gli artt. 101-102 TFUE in materia di intese restrittive della concorrenza e abuso di posizione dominante nonché con le libertà fondamentali citate negli artt. 45⁵³, 49⁵⁴, 56⁵⁵ e 63⁵⁶ dello stesso TFUE.

⁵² "Club Commitment Declaration", 7 maggio 2021.

⁵³ "...La libera circolazione dei lavoratori all'interno dell'Unione è assicurata. Essa implica l'abolizione di qualsiasi discriminazione, fondata sulla nazionalità, tra i lavoratori degli Stati membri, per quanto riguarda l'impiego, la retribuzione e le altre condizioni di lavoro. Fatte salve le limitazioni giustificate da motivi di ordine pubblico, pubblica sicurezza e sanità pubblica, essa importa il diritto: a) di rispondere a offerte di lavoro effettive; b) di spostarsi liberamente a tal fine nel territorio degli Stati membri; c) di prendere dimora in uno degli Stati membri al fine di svolgervi un'attività di lavoro, conformemente alle disposizioni legislative, regolamentari e amministrative che disciplinano l'occupazione dei lavoratori nazionali; d) di rimanere, a condizioni che costituiranno l'oggetto di regolamenti stabiliti dalla Commissione, sul territorio di uno Stato membro, dopo aver occupato un impiego. Le disposizioni del presente articolo non sono applicabili agli impieghi nella pubblica amministrazione..."

⁵⁴ "...Nel quadro delle disposizioni che seguono, le restrizioni alla libertà di stabilimento dei cittadini di uno Stato membro nel territorio di un altro Stato membro vengono vietate. Tale divieto si estende altresì alle restrizioni relative all'apertura di agenzie, succursali o filiali, da parte dei cittadini di uno Stato membro stabiliti sul territorio di un altro Stato membro. La libertà di stabilimento importa l'accesso alle attività autonome e al loro esercizio, nonché la costituzione e la gestione di imprese e in particolare di società ai sensi dell'articolo 54, secondo comma, alle condizioni definite dalla legislazione del paese di stabilimento nei confronti dei propri cittadini, fatte salve le disposizioni del capo relativo ai capitali..."

⁵⁵ "...Nel quadro delle disposizioni seguenti, le restrizioni alla libera prestazione dei servizi all'interno dell'Unione sono vietate nei confronti dei cittadini degli Stati membri stabiliti in uno Stato membro che non sia quello del destinatario della prestazione. Il Parlamento europeo e il Consiglio, deliberando secondo la procedura legislativa ordinaria, possono estendere il beneficio delle disposizioni del presente capo ai prestatori di servizi, cittadini di un paese terzo e stabiliti all'interno dell'Unione..."

⁵⁶ "...Nell'ambito delle disposizioni previste dal presente capo sono vietate tutte le restrizioni ai movimenti di capitali tra Stati membri, nonché tra Stati membri e paesi terzi. Nell'ambito delle disposizioni previste dal presente capo sono vietate tutte le restrizioni sui pagamenti tra Stati membri, nonché tra Stati membri e paesi terzi..."

Nello specifico, il tribunale madrilen si interrogava sul doppio ruolo che l'UEFA e la FIFA svolgono come soggetto regolatore con una pervasiva giurisdizione disciplinare e come entità dotate di competenza esclusiva per organizzare e autorizzare competizioni di calcio internazionali di rilevante contenuto economico per i club europei, per di più, nella totale mancanza di criteri oggettivi e predeterminati per quanto riguarda la concessione di tali autorizzazioni. Esercitando un monopolio nel mercato rilevante, infatti, l'UEFA e la FIFA agiscono come imprese che godono di diritti esclusivi nel settore delle competizioni calcistiche e della commercializzazione dei diritti audiovisivi e di merchandising connessi, e allo stesso tempo come organismi quasi-regolatori con poteri normativi e di *enforcement*, impedendo la comparsa di prodotti alternativi e restringendo l'innovazione di altri formati e modalità di gioco, così da eliminare la concorrenza nel mercato e limitare le scelte dei consumatori. In tale prospettiva, l'abuso di posizione dominante si realizzerebbe proprio attraverso la necessità di un'autorizzazione preventiva per la realizzazione di competizioni sportive alternative, ciò che consente all'UEFA e alla FIFA di avocare a sé l'applicazione di misure sanzionatorie nel caso di inosservanza o violazione dei precetti statutari ed in mancanza di disposizioni volte a garantire obiettivi di interesse generale.

Di conseguenza, il giudice nazionale ha chiesto alla Corte di Giustizia di stabilire se gli artt. 101-102 TFUE debbano essere interpretati per vietare così a UEFA e FIFA:

- di richiedere una previa autorizzazione per l'organizzazione e la costituzione di nuove competizioni internazionali in Europa in assenza di una procedura basata su criteri oggettivi e non discriminatori;
- di minacciare sanzioni nei confronti dei club che prendono parte alla Superlega e/o ai giocatori coinvolti, al fine di dissuaderli;
- il giudice ha inoltre richiesto alla Corte di conoscere se le condotte di UEFA e FIFA, quali organismi che rivendicano la competenza esclusiva in merito all'organizzazione e all'autorizzazione delle competizioni calcistiche internazionali per i club europei, possano beneficiare dell'eccezione prevista dal terzo paragrafo dell'art. 101 TFUE;
- infine, il Tribunale, ha chiesto alla Corte di stabilire se l'autorizzazione all'organizzazione di altre competizioni richieste dall'UEFA costituisca altresì una restrizione delle libertà fondamentali previste dagli artt. 45, 49, 56 e 63 TFUE.

Solo 24 ore più tardi, però, il 12 maggio, la UEFA decide di intervenire aprendo un'indagine nei confronti di Barcellona, Juventus e Real Madrid per una possibile violazione del quadro giuridico in relazione al progetto Superlega. Nel comunicato ufficiale della UEFA, infatti, si legge che “In

conformità con l'articolo 31, comma 4⁵⁷ del Regolamento Disciplinare dell'UEFA, degli ispettori della Commissione Etica e Disciplinare sono stati oggi incaricati di condurre un'indagine disciplinare riguardo una potenziale violazione delle normative UEFA in relazione al cosiddetto "progetto Superlega" da parte di Barcellona, Juventus e Real Madrid".

A rappresentare le tre società ancora legate al progetto Superlega, inoltre, ci sono l'avvocato belga Jean Louis Dupont e il suo collega Martin Hissel. Dupont è un avvocato specializzato in diritto europeo, divenuto famoso nel 1995 per la sentenza Bosman, che ha di fatto rivoluzionato il volto del calciomercato, aprendo le porte ai trasferimenti dei giocatori in scadenza di contratto.

Il 25 maggio c'è una nuova svolta nel duello tra UEFA e i 3 club. Dopo aver annunciato l'avvio delle indagini sui tre club poco meno di due settimane prima, la UEFA tramite un comunicato ufficiale ha annunciato di aver aperto un procedimento disciplinare nei loro confronti. Nel comunicato si legge infatti: "A seguito di un'indagine condotta dagli ispettori della Commissione Etica e Disciplinare della UEFA in connessione con il cosiddetto progetto Superlega, sono stati aperti dei procedimenti disciplinari contro Real Madrid CF, FC Barcelona e Juventus FC per una potenziale violazione del quadro normativo della UEFA. Ulteriori informazioni verranno rese disponibili a tempo debito". In seguito a questo comunicato la risposta dei tre club non si è fatta attendere. Infatti, le società hanno ribadito i principi che hanno portato alla rottura con la confederazione europea, denunciando di aver subito minacce e pressioni per porre fine al progetto e "desistere dal loro diritto/dovere di fornire soluzioni all'ecosistema del calcio mediante proposte concrete ed un dialogo costruttivo". Con questo comunicato, nessuna delle tre società ha dichiarato di voler abbandonare il progetto, bensì a "riconsiderare l'approccio proposto", a differenza degli altri 9 club che hanno trovato un accordo con la UEFA tramite la sottoscrizione del "*Club Commitment Declaration*" precedentemente citata⁵⁸.

Il procedimento della UEFA però, rimarrà aperto solo due settimane. Il 9 giugno, infatti, il Ministero di Giustizia svizzero attraverso una notifica ufficiale ha vietato alle due federazioni di intervenire ed emettere provvedimenti sanzionatori nei confronti dei club coinvolti nel progetto Superlega. Nella stessa giornata la UEFA con un comunicato ufficiale ha annunciato di "aver deciso di sospendere i procedimenti fino a nuovo avviso", mentre la Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha reso noto di aver ricevuto la citazione a giudizio di UEFA e FIFA per la possibile

⁵⁷ "Il Comitato Esecutivo nomina il numero necessario di ispettori etici e disciplinari per un periodo di quattro anni e designa uno di loro come ispettore capo. Tutte le nomine sono presentate al Congresso per la ratifica. Se si rende vacante un posto, il Comitato Esecutivo UEFA può nominare un sostituto per il restante mandato. Il Comitato Esecutivo UEFA può nominare ulteriori ispettori etici e ispettori etici e disciplinari nel corso dei mandati, i quali ricopriranno il restante mandato come altri ispettori etici e disciplinari". Nello specifico, secondo il comma 4, "Il Comitato Esecutivo UEFA, il Presidente UEFA, il Segretario Generale UEFA e gli organi disciplinari possono incaricare gli ispettori etici e disciplinari di condurre indagini, da soli o in collaborazione con gli altri organismi UEFA o meno che siano".

⁵⁸ Fonte: "Il Sole 24 Ore", articolo del 26 maggio 2021.

violazione delle norme anti-concorrenza dell'UE, a seguito del rinvio pregiudiziale del Tribunale di Madrid. Intanto in Inghilterra, la *Football Association* ha comunicato che i sei club ritirati dalla Superlega hanno raggiunto un accordo con la *Premier League*, sulla falsariga del “*Club Commitment Declaration*” sottoscritto con la UEFA. Con questo accordo, Arsenal, Chelsea, Liverpool, Manchester City, Manchester United e Tottenham, hanno concordato collettivamente di dare un contributo di 22 milioni di sterline che serviranno per il bene del calcio, inclusi nuovi investimenti a sostegno dei tifosi, del calcio dilettantistico e dei progetti comunitari. In più, i club hanno concordato di sostenere modifiche regolamentari per far sì che in futuro azioni simili comportino una detrazione di 30 punti in classifica; ognuno dei 6 club, in tale caso, sarebbe anche soggetto ad una multa aggiuntiva pari a 25 milioni di sterline. La *Premier League* e la *FA* hanno infine comunicato di aver lavorato a stretto contatto durante il processo e la sottoscrizione di questo accordo porta le indagini in merito alla conclusione⁵⁹.

Il 3 luglio è tornato a parlare il Tribunale di Madrid, ribadendo alla UEFA di doversi “astenersi dall’escludere” i tre club coinvolti nella Superlega dalle competizioni continentali. Il giudice Manuel Ruiz de Lara, lo stesso che aveva già ordinato ad aprile alla UEFA di non intraprendere azioni pregiudizievoli nei confronti dei club, ha inoltre richiesto di annullare, rendere inefficaci ed archiviare i procedimenti disciplinari avviati verso gli stessi club, che a differenza degli altri 9 non hanno raggiunto nessun accordo con la UEFA. Tra le sanzioni per cui è stato richiesto l’annullamento, oltretutto, ci sono anche quelle concordate con i club che hanno fatto dietrofront: la riduzione del 5% della quota di ripartizione dei ricavi, il contributo al fondo solidale da 15 milioni, la multa da 100 milioni in caso di ulteriori violazioni dell’accordo raggiunto.

Il primo campionato nazionale ad esporsi direttamente sulla questione è stata la prima divisione spagnola, *La Liga*, che con una nota ufficiale ha dichiarato di volersi costituire come parte in causa nel procedimento legale attualmente in corso al Tribunale Commerciale di Madrid. Come si legge nella nota ufficiale pubblicata il 18 luglio 2021 “La Liga ha deciso di comparire nel procedimento n. 150/2021 innanzi al Tribunale del Commercio n. 17 di Madrid, in merito alla causa intentata dall’ente che rappresenta la Superlega contro UEFA e FIFA. Tale intervento della Liga è stato richiesto sia sulle misure cautelari che nel procedimento principale. Dopo aver avuto conoscenza, attraverso i media, dell’adozione di un Ordine che stabilisce alcune misure cautelari, datato 20 aprile 2021; oltre ad una seconda Ordinanza, datata 1° luglio 2021, in cui vengono espressamente citate le leghe nazionali e il Presidente della Liga, quest’ultimo ritiene di avere un legittimo interesse a partecipare a tale procedura in quanto le decisioni da essa derivate influenzeranno in maniera evidente l’equilibrio del calcio in Europa. La Liga ha sempre difeso la necessità di intraprendere miglioramenti, ma non nella linea proposta dalla Superlega. Il contenuto di questi due

⁵⁹ Fonte: “*Il Sole 24 Ore*”, articolo del 10 giugno 2021.

atti ha un impatto diretto sulle azioni e le dichiarazioni della Liga, influenzando così i suoi diritti, poteri e funzioni come lega professionistica”.

L’ultima svolta nella vicenda Superlega è avvenuta lo scorso 30 luglio, quando il Tribunale di Madrid ha confermato l’obbligo da parte della UEFA di cessare ogni tipo di azione intrapresa nei confronti dei 12 club inizialmente coinvolti nel progetto. Dunque la UEFA si è trovata costretta non solo a interrompere il procedimento disciplinare nei confronti dei 3 club che non hanno sottoscritto la *Cub Commitment Declaration*, ma anche a rimuovere le penali e le restrizioni imposte agli altri 9 club che avevano trovato l’accordo per evitare il procedimento disciplinare. Nella nota pubblicata dal Tribunale si legge che quest’ultimo “ha accolto la richiesta formulata dai promotori di *European Super League*, ha respinto il ricorso della UEFA e ha confermato l’intimidazione alla UEFA che, qualora quest’ultima non si conformasse alla decisione, ne scaturirebbero ammende e responsabilità penali. Il caso sarà valutato dalla Corte di Giustizia Europea, che analizzerà la posizione monopolistica della UEFA nel calcio europeo”⁶⁰.

3.3. La Superlega in altri sport.

Come spiegato in questo capitolo, la questione Superlega ha dato una forte al mondo del calcio in generale. Sebbene fossero già alcuni anni che si discuteva riguardo l’introduzione di una nuova competizione dove partecipasse solo l’élite del calcio europeo⁶¹, i modi e le tempistiche con cui è avvenuta la creazione della Superlega hanno destato grande scalpore. La maggiore competizione calcistica a livello europeo, la Champions League, nata nel 1955 e fino al 1992 chiamata Coppa dei Campioni, ha subito naturalmente nel corso del tempo innumerevoli cambiamenti, ma ha cercato sempre di essere una competizione dove si arriva per meriti, qualificandosi cioè attraverso un buon piazzamento nel campionato nazionale. L’idea di una competizione semi-chiusa dove partecipano ogni anno solo alcune società che ne invitano altre ogni anno seguendo criteri quantomeno discutibili, è quindi sembrata fin da subito qualcosa di troppo diverso rispetto a tutto ciò a cui ci si è abituati nel corso di tutti questi anni.

Tuttavia, questo discorso non è valido per tutti gli sport, poiché esistono casi dove sono presenti delle competizioni semi-chiuse alle quali si accede non per forza per meriti. È questo il caso della pallacanestro, che ha vissuto nel 2000 l’anno di svolta per quel che riguarda le competizioni europee. Prima di quell’anno, infatti, l’EuroLega, la massima competizione continentale, era

⁶⁰ Fonte: “*Il Sole 24 Ore*”, articolo del 30 luglio 2021.

⁶¹ Nel 2018 la rivista tedesca *Der Spiegel* ha pubblicato un gigantesco database di documenti segreti di molti dei club più seguiti in Europa, denominato “*Football Leaks*”, dove si parla anche della creazione di una nuova competizione europea che garantirebbe entrate decisamente maggiori rispetto alle attuali Champions ed Europa League.

organizzata e gestita dalla *Federazione Internazionale di Pallacanestro* (FIBA) sin dal 1958 (e fino al 1996 con la denominazione di “Coppa dei Campioni”).

Prima di tutto va analizzato brevemente il contesto storico nel quale si è consumato lo scontro tra FIBA e l'*Unione delle Leghe Europee di Pallacanestro* (ULEB), un'associazione di campionati nazionali che nel 2000 aveva affiliate le prime divisioni di Spagna, Italia, Francia, Grecia e Belgio. Come mostrato nel capitolo precedente, sul finire degli anni '90 le offerte per l'acquisizione dei diritti per la trasmissione dei contenuti sportivi erano ancora alte sui mercati, grazie alle nuove possibilità di diffusione multiplatforma. Per le imprese del settore era quindi fondamentale accaparrarsi i diritti per poter risultare competitivi. Per citare un esempio, la Serie A italiana di basket, il cui livello tecnico era decisamente minore rispetto a quello dell'EuroLega, si vide recapitare un'offerta nel maggio del 2000, che sarebbe poi stata rifiutata, per la cessione di tre anni di diritti tv e cinque di diritti digitali per un importo complessivo di 52-56 miliardi di lire, di cui 23.27 cash e il resto in comunicazione, sviluppo di siti internet e produzione televisiva. Questa cifra, se paragonata in termini di forza d'acquisto al giorno d'oggi, sarebbe pari a circa 36,5 milioni di euro, una cifra lontanissima da quella di 1,5 milioni riconosciuta dal mercato per la Serie A italiana del 2019.

In questo contesto, dunque, prese vita il processo che sarebbe sfociato nel cosiddetto Scisma di Sitges⁶².

L'11 gennaio 2000 la FIBA inviò una lettera alle Federazioni Nazionali e ai principali club in cui ricordava che, per rinforzare e sviluppare il movimento cestistico europeo, nell'assemblea generale del maggio 1999 era stato deciso di centralizzare in capo alla Federazione internazionale lo sfruttamento dei diritti di marketing e tv per l'EuroLega maschile a partire dalla stagione 2000-2001. La lettera dava notizia ai club che era stato firmato un accordo quadriennale con la *International Sports and Leisure* (ISL), leader mondiale del marketing sportivo, per la gestione della parte TV/media di questi diritti, lasciando invece i diritti di marketing (circa altri 20 milioni) nella disponibilità dei club. Inoltre si comunicava che per partecipare alla nuova competizione sarebbe stato obbligatorio aderire all'accordo.

Il 23 gennaio 2000, al termine di una riunione presso la sede della *Asociación de Clubs de Baloncesto* (ACB), la Lega spagnola, i rappresentanti delle Leghe iberica, italiana e greca (assieme a quelli di alcune tra le squadre più importanti del vecchio continente) firmarono un documento che al punto 1 riportava la seguente formula: “*I club sono in disaccordo con il progetto di modifica dell'EuroLega presentato da FIBA*”. Quella riunione di Barcellona fu una tappa intermedia ma decisiva di un processo cominciato qualche settimana prima, quando emissari ACB avevano

⁶² Fonte: Tranquillo F., “*FIBA-Eurolega: la prima diatriba*”, articolo del 18 aprile 2021.

contattato Leghe e squadre presentando un progetto basato su 35 milioni di dollari annui che Telefónica (la più importante compagnia iberica di telecomunicazioni) metteva sul piatto per la gestione dei diritti TV e Internet della nuova manifestazione. Il primo firmatario del documento era Jordi Bertomeu, allora numero 2 di ACB. Al punto 2 di quel documento si prendevano le distanze dalla lettera inviata da FIBA alle Federazioni nazionali l'11 gennaio 2000, annunciando la decisione di non aderire a quelle richieste e di riconoscere come soggetto trainante della riforma l'ULEB. L'ultimo punto del documento specificava infine che i club rappresentavano una volontà di cambiamento nella gestione di EuroLiga, e non un tentativo di togliere alla FIBA la gestione del basket mondiale.

Il 25 febbraio 2000, a Monaco di Baviera, si tenne un incontro tra i soggetti "ribelli" (14 grandi club e le tre principali Leghe professionistiche), rappresentati dal presidente della ACB Eduardo Portela, e FIBA, rappresentata dal segretario generale Borislav Stankovic. Quest'ultimo sostenne che la FIBA fosse l'unico soggetto legittimato a chiudere accordi, e che i club conoscevano i termini del progetto già da qualche anno, ma non avevano mai espresso riserve in merito prima di allora. Durante la discussione, Stankovic rispose a chi lamentava un'offerta sotto i valori di mercato da parte di ISL, che non condivideva l'assunto, e che comunque alcuni club avrebbero dovuto rinunciare a possibili introiti per il bene superiore del progetto, secondo la filosofia di un'organizzazione "democratica" come la FIBA.

Le due inconciliabili posizioni portarono a una rottura, consumatasi il 9 giugno del 2000 a Sitges, località balneare a pochi chilometri da Barcellona. La FIBA, una settimana dopo, decise di sospendere il riconoscimento dell'ULEB, che alla Federazione internazionale chiedeva "una struttura che assumesse ogni aspetto sportivo e manageriale, lasciando alla FIBA un ruolo nominale, relativo a doping, eleggibilità dei giocatori e regolamento di gioco". La descrizione della struttura auspicata da ULEB corrispondeva in pieno al soggetto, EuroLeague Basketball, appena nato. FIBA invitò le Federazioni nazionali a studiare provvedimenti sanzionatori nei confronti dei club di Sitges, (Olympiakos, Virtus Bologna, Fortitudo Bologna, Real Madrid, Barcellona, Baskonia e Benetton Treviso) che furono sospesi da ogni manifestazione internazionale ufficiale. In più, la Federazione internazionale varò una sua competizione, denominata Suproleague, alla quale si unirono 16 club, alcuni anche di rilevanza internazionale come Maccabi, Efes Pilsen, CSKA Mosca e Panathinaikos. In un comunicato stampa del giugno 2000, la FIBA sosteneva che "Il movimento a cui ULEB sta dando vita è un evidente tentativo di destabilizzare il corrente modello sportivo in Europa", utilizzando, di fatto, le stesse parole e modalità utilizzate dalla UEFA qualche mese fa, come mostrato precedentemente.

Ciò che sarebbe successo dopo è un monito riguardo i pericoli economici che potrebbero scaturire da una divisione. Infatti sebbene l'offerta da 35 milioni di Telfonica era più alta di quella di ISL, venne accettata quella di quest'ultima poiché l'ente svizzero aveva rappresentato il massimo per quanto concerne lo *sports marketing* negli anni '80 e '90, arrivando a trasmettere anche Olimpiadi e Mondiali di calcio e di atletica, oltre a molti altri eventi importanti a livello mondiale. Con i 20 milioni dell'accordo la FIBA organizzò una ricca Suproleague nella stagione 2000/2001, una competizione dello stesso livello tecnico e commerciale della prima EuroLega. Con l'arrivo del nuovo millennio, però, il gigante della telecomunicazione svizzero vide crescere la concorrenza, favorita dalla nascita di nuove piattaforme e decise di attuare una politica di diversificazione.

Dopo aver perso nel 1995 i diritti per i Giochi olimpici si concentrò su acquisti di eventi "minori" tra cui, nel 1998, quelli afferenti gli eventi FIBA. Nel 1999, però, le cose precipitarono nel momento in cui ISL decise di acquisire a carissimo prezzo i diritti di 9 tornei di tennis del circuito Masters, una scelta che, sommata a pochi e ancor meno redditizi accordi con canali *pay-per-view*, portò l'operazione a chiudersi con una perdita finanziaria valutata tra i 50 e i 70 milioni di dollari per il solo primo anno. Nel gennaio 2001, ISL si dichiara insolvente nei confronti di ATP, arrivando al fallimento secondo la Corte di Zug nel maggio dello stesso anno, lasciandosi alle spalle un debito di oltre 300 milioni di dollari⁶³. Le cifre non sono mai state rese ufficiali, ma si stima che la metà dei 20 milioni promessi non arrivarono alla FIBA, che si ritrovò così senza risorse da ridistribuire ai club. In seguito al fallimento di ISL, la FIBA fu così costretta ad un "accordo di pace" con ULEB. Il 4 aprile 2001, a Monaco di Baviera, venne ipotizzato dalla FIBA l'accordo che sanciva la nascita della nuova EuroLega, con 32 partecipanti che si sarebbero divise i 31 milioni di Telefónica secondo un criterio di ripartizione basato su tre fasce: la prima uguale per tutti, la seconda in proporzione ai diritti tv pagati nel paese di appartenenza e la terza stabilita dal risultato sportivo.

Intanto, nel maggio 2001, per la prima volta vengono elette due squadre campioni d'Europa: la Virtus Bologna, infatti, si aggiudica la ULEB Euroleague, mentre il Maccabi Tel Aviv vince la FIBA Suproleague. Nella stagione seguente, a causa della mancanza di offerte per l'acquisizione dei diritti tv della Suproleague, ULEB e FIBA trovano l'accordo con dal quale nasce l'EuroLega.

Ad oggi, la questione riguardo le competizioni europee è così divisa: l'EuroLega resta la competizione continentale di maggior rilievo, seguita dalla *Eurocup*, sempre organizzata da ULEB. Sono poi presenti la *Basketball Champions League* e la *FIBA Europe Cup* che sono gestite dalla FIBA, ma sono considerate competizioni meno rilevanti.

Analizzare la struttura della EuroLega risulta molto interessante se si vuole tentare di creare un confronto con l'idea di Superlega che hanno in mente i principali club calcistici europei.

⁶³ <https://www.playthegame.org/>

Nel corso degli ultimi anni, l'EuroLega ha subito alcune modifiche alla propria struttura, fino all'ultima avvenuta per la stagione 2019/2020 che prevede la partecipazione di 18 squadre in un unico girone all'italiana con partite di andata e ritorno. Una volta conclusa la *regular season*, le prime 8 classificate si sfidano nei quarti di finale che si giocano al meglio delle 5 partite. Dopo i quarti di finale il torneo prevede le *final four*, che sancirà la squadra campione d'Europa.

La peculiarità dell'EuroLega sta nei criteri di partecipazione: 11 club partecipanti possiedono una licenza di tipo A che ne garantisce la partecipazione ogni anno, sebbene con il verificarsi di determinate condizioni questa possa essere revocata. Altri 5 posti vengono assegnati in base ai risultati ottenuti nella stagione precedente: partecipano quindi di diritto le squadre campioni di Germania, Spagna, della Lega Adriatica (competizione che racchiude i club provenienti dai paesi della ex-Jugoslavia), della *VTB United League* (un campionato a cui partecipano i club di Russia, Lettonia, Estonia, Bielorussia e Kazakistan) e la squadra vincitrice della Eurocup. Le ultime due squadre vengono invitate a partecipare tramite l'assegnazione di due *wild card*.

Come spiegato in precedenza, sono ben 11 le società che partecipano grazie ad accordi pluriennali che garantiscono una licenza di tipo A (Anadolu Efes, Barcellona, CSKA Mosca, Fenerbache, Maccabi Tel Aviv, Olimpia Milano, Olympiakos, Panathinaikos, Real Madrid, Sasi Baskonia e Zalgiris Kaunas), che dal 2012 viene assegnata in base ad alcuni parametri da rispettare:

- la sede di gioco deve essere situata in un'area urbana di almeno 200.000 abitanti;
- le società devono disporre di un palazzetto di almeno 10.000 posti con possibilità di ottenere una deroga in caso si disponga di un palazzetto con almeno 7.000 posti ed esista un progetto per l'ampliamento;
- la presenza un aeroporto internazionale a meno di 100 km dal palazzetto;
- la presenza di almeno due alberghi a 4 stelle nell'area urbana;
- i club non devono essere sottoposti a procedura di insolvenza;
- i club devono terminare nella prima metà di classifica nei propri campionati nazionali.

Questi parametri dunque, permettono comunque ai club di disputare l'EuroLega per meriti sportivi, al di là del fatto che le società sopracitate abbiano degli accordi pluriennali.

La differenza più grande, dunque, rispetto a ciò che i club della Superlega calcistica chiedevano, sta sicuramente nella decisione di stabilire delle regole e dei "paletti" per potersi aggiudicare una licenza di tipo A e partecipare dunque alla competizione. Infatti, qualora uno dei club possessori della licenza dovesse avere una stagione negativa nel campionato nazionale, questo verrebbe escluso dall'EuroLega secondo il regolamento esposto in precedenza, lasciando il posto a chi la massima competizione europea se l'è guadagnata.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Dall'analisi effettuata all'interno di questo elaborato, risulta chiaro che quello della Superlega rappresenta un caso estremamente controverso. Sebbene le società che ne hanno fatto parte anche solo per due giorni si siano trovate costrette a chiedere scusa ai proprio tifosi, è evidente che, nonostante questi ultimi si siano schierati contro la nuova lega chiusa sin dal primo momento, la Superlega ha tutto il diritto di esistere secondo quanto emesso dal Tribunale di Madrid.

La legge che favorisce il diritto alla concorrenza, infatti, va chiaramente in contrasto con quanto predisposto dalla UEFA nei confronti dei club, la quale è stata infatti costretta a dover tornare sui propri passi ed annullare tutte le sanzioni sia contro i club che hanno fatto dietrofront sia nei confronti dei tre club che ancora oggi spingono per la creazione di una nuova competizione continentale che possa regalare nuovo entusiasmo ai tifosi di tutto il mondo e quindi maggiori introiti.

Ora, sebbene possa risultare condivisibile il fatto che un maggior numero di sfide tra i migliori giocatori del mondo possa essere qualcosa che aumenti l'interesse di tifosi e potenziali nuovi appassionati, è pur vero che, il format attuale della Champions League riesce a garantire quell'esclusività che forse rappresenta il vero motivo per il quale queste partite abbiano un seguito così ampio.

In sintesi, non si può avere la certezza che un aumento del numero di partite tra i club più noti, ricchi e vincenti della storia del calcio garantisca anche a lungo termine un aumento dell'interesse da parte dei tifosi e quindi un incremento dei ricavi, anche perché sono proprio i tifosi delle squadre coinvolte i primi ad aver manifestato in modo deciso di essere contrari alla Superlega, denunciando il totale disinteresse da parte di queste società verso il concetto di meritocrazia, da sempre centrale per quanto riguarda qualsiasi tipo di sport.

Detto ciò, risulta però evidente che il mondo del calcio ha bisogno di apportare delle modifiche a competizioni e regolamenti, e una di queste, come viene accennato in questo elaborato, può essere senz'altro l'imposizione di un tetto salariale, in modo da rendere impossibile per i club l'acquisto di giocatori, soprattutto nei casi di acquisti di giocatori a parametro zero⁶⁴, offrendo contratti a cifre nettamente più alte rispetto alla concorrenza.

⁶⁴ Sono sempre di più, infatti, i casi in cui i club più ricchi riescono a strappare i giocatori migliori alla concorrenza quando questi hanno il contratto in via di scadenza, arrivando ad offrire cifre nettamente più alte grazie al fatto che non va trovato l'accordo economico con il club, ma solo con il giocatore interessato.

Questa regola esiste già in molti altri sport, come, ad esempio, nel campionato di basket americano, la *NBA*, dove infatti si riesce a garantire una maggior competitività tra le squadre, obbligandole a stare nei limiti di quanto imposto dal *salary cap*.

Questa può essere considerata solamente un'ipotesi per quel che riguarda le innovazioni che si possono applicare al mondo del calcio, ma senza dubbio, come mostrato in questa sede, la Superlega non solo ha diritto di esistere dal punto di vista giuridico, ma ha anche avuto il merito di mettere in mostra tutti i difetti del sistema calcistico attuale, sul quale serve necessariamente intervenire al più presto, per permettere così allo sport più seguito del mondo di non perdere il proprio fascino che da decenni attira appassionati da ogni parte del mondo.

BIBLIOGRAFIA

- AA. VV., “*Diritto dell’Unione Europea*” Giappichelli Editore, 2017.
- Bellinazzo M., “*Goal economy: Come la finanza globale ha trasformato il calcio*”, Baldini & Castoldi, 2015.
- Calamia P., “*La Conferenza Intergovernativa Del 1985 e L’Atto Unico*” Rivista Di Studi Politici Internazionali, Vol. 80, No. 1 (317), 2013.
- Commissione Europea, “*Libro Bianco sullo Sport*”, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, Lussemburgo, 2007.
- Fattori P., Tondino M., “*La disciplina della concorrenza in Italia*” Il mulino, 2019.
- Gullo D., “*L’impatto del diritto alla concorrenza sul mondo dello sport*” Rivista di Diritto ed Economia dello Sport, Vol. 3, Fasc. 3, Avellino, 2007.
- Infantino G., “*Meca-Medina: un passo indietro per il modello sportivo europeo e la specificità dello sport*”, pubblicazioni UEFA, novembre 2006.
- Lay, F., “*L’Atto Unico Europeo*” Rivista Di Studi Politici Internazionali, Vol. 53, No. 3 (211), 1986.
- Lieberman M., Hall R.E., “*Principi di Economia*” Apogeo Editore, 2001.
- Lindstrom-Rossi L., De Waele S., Vaigauskaite D., “*Application of EC antitrust rules in the sport sector: an update*” Directorate-General Competition, unit D-3, No. 3, 2005.
- Mangini V., Olivieri G., “*Diritto antitrust*” Giappichelli Editore, 2012.
- Pelle van den Brink J., “*EC Competition law and the regulation of football*” E.C.L.R., Sweet & Maxwell, 2000.
- Pellegrini M., “*Corso di Diritto Pubblico dell’Economia*” CEDAM-Wolters Kluwer, 2016.
- Sottoriva C., Lenzi P., “*L’applicazione del Financial Fair Play alle società di calcio professionistiche. Indicazioni operative e considerazioni critiche.*”, Aracne, Roma, 2013.

SITOGRAFIA

- <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>
- <https://it.uefa.com/>
- <https://www.calciofinanza.it/>
- <https://www.figc.it/it/home/>
- <https://www.ilsole24ore.com/>
- <https://www.playthegame.org/>

- <https://www.standardethics.eu/>
- <https://www.thesuperleague.it/>
- <https://www.thetimes.co.uk/>